TỦ SÁCH DR LAND · NGHỀ MÔI GIỚI

# 49

BÍ KÍP · 7 BƯỚC · 9 NGUỒN THU

# SIÊU SAO MÔI GIỚI TOÀN TẬP

49 bí kíp theo quy trình 7 bước — từ người mới vào nghề đến văn phòng, sàn và chín nguồn thu

I Tư duy và lập nghiệp
II Thị trường và sản phẩm
III Nguồn hàng và hợp đồng
IV Marketing
V Bán hàng sáu bước
VI Đàm phán, đặt cọc, hoa hồng
VII Chín nguồn thu, đội nhóm, văn phòng

**3 bản đồ · 31 chuyên đề · 41 sơ đồ tư duy · bộ giáo án đào tạo nhân viên**
**bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ · 57 biểu mẫu kèm file Word · 80 bảng kiểm**
Pháp lý cập nhật đến 05/11/2026 · so sánh văn bản cũ ↔ mới

**LẠI THẾ VŨ – DR LAND**
LAITHEVU.COM · SACH.LAITHEVU.COM

# MỤC LỤC

## PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu ..... 7
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị ..... 22
Bài tự định vị — bạn đang đứng ở đâu trên bảy bước ..... 31
Bản đồ 1: Quy trình 7 bước của nghề môi giới ..... 43
Bản đồ 2: Pháp lý môi giới cũ ↔ mới 2026 ..... 65
Bản đồ 3: Hộp công cụ và chín kỹ năng ..... 92
Mười khái niệm cốt lõi — hiểu hai cấp độ ..... 114

## PHẦN I: TƯ DUY VÀ LẬP NGHIỆP

Giới thiệu Phần I ..... 133
Bí kíp 1: Môi giới là nghề dịch vụ — hai con đường của một siêu sao ..... 137
Bí kíp 2: Điểm A, điểm B và công thức kết quả – lý do – hành động ..... 157
Bí kíp 3: Bảy lợi ích của nghề — kể cả khi bạn là nhà đầu tư ..... 178
Bí kíp 4: Đầu vào – đầu ra: Hai nửa của một nghề ..... 199
Bí kíp 5: Học việc trước, khởi nghiệp sau ..... 217
Bí kíp 6: Hành nghề hợp pháp 2026 — chứng chỉ, doanh nghiệp, hợp đồng, thuế ..... 238
Bí kíp 7: Con số kỳ diệu — tính ngược từ thu nhập ra việc mỗi ngày ..... 263

## PHẦN II: CHỌN THỊ TRƯỜNG VÀ SẢN PHẨM

Giới thiệu Phần II ..... 286
Bí kíp 8: Bản đồ loại hình bất động sản và ba nhóm khách ..... 290
Bí kíp 9: Định vị ba trục — giá, khu vực, loại hình ..... 313
Bí kíp 10: Chín tiêu chí chọn sản phẩm để nhận bán ..... 332
Bí kíp 11: Sáu loại bất động sản vẫn bán được khi thị trường xuống ..... 350
Bí kíp 12: Quả ngắn, quả dài — và "một là sổ đỏ, hai là tiền ngay" ..... 369
Bí kíp 13: Thẩm định nhanh trước khi nhận một căn ..... 392
Bí kíp 14: Khách hàng phải có tương lai — tư vấn mua nhà ở, văn phòng ..... 415

## PHẦN III: NGUỒN HÀNG VÀ HỢP ĐỒNG

Giới thiệu Phần III ..... 435
Bí kíp 15: Chín kênh lấy nguồn hàng ..... 439
Bí kíp 16: Bốn nguồn hàng ít người biết — và ranh giới không được bước qua ..... 462
Bí kíp 17: Kịch bản gọi chủ nhà — "em có khách" ..... 483

Bí kíp 18: Đàm phán phí — năm cách tính và bảy câu trả lời khi chủ chê ... 503
Bí kíp 19: Ký độc quyền ... 525
Bí kíp 20: Hợp đồng dịch vụ môi giới 2026 ... 549
Bí kíp 21: Làm đẹp sản phẩm và bộ hồ sơ tài sản ... 574

**PHẦN IV: MARKETING**

Giới thiệu Phần IV ... 596
Bí kíp 22: Bảy kênh marketing và năm tư duy ... 600
Bí kíp 23: Viết tin rao — tiêu đề sáu dữ kiện và bố cục thân bài ... 623
Bí kíp 24: Tin – tham – sợ, đặc điểm thành lợi ích, so sánh và quy đổi giá ... 649
Bí kíp 25: Internet — trang rao, Google và website ... 674
Bí kíp 26: Facebook, Zalo và mạng lưới nhóm ... 697
Bí kíp 27: Video ngắn — xây kênh TikTok, YouTube ... 719
Bí kíp 28: Offline — tờ rơi, phướn, băng rôn và mạng lưới môi giới ... 741

**PHẦN V: BÁN HÀNG SÁU BƯỚC**

Giới thiệu Phần V ... 763
Bí kíp 29: Bước 0 và bước 1 — tìm đúng khách, chuẩn bị ba thứ ... 767
Bí kíp 30: Bước 2 — hỏi trước, bán sau ... 790
Bí kíp 31: Bước 3 — thiện cảm ... 811
Bí kíp 32: Bước 4 — lợi ích và khác biệt, và buổi dẫn khách ... 831
Bí kíp 33: Bước 5 — xử lý từ chối ... 852
Bí kíp 34: Bước 6 — chốt: Bảy công cụ, bản trung thực ... 874
Bí kíp 35: Bước 7 — sau bán: Quan hệ lâu dài, khách VIP và người giới thiệu ... 895

**PHẦN VI: ĐÀM PHÁN, ĐẶT CỌC VÀ GIỮ HOA HỒNG**

Giới thiệu Phần VI ... 916
Bí kíp 36: Sáu kỹ thuật nắn giá ... 920
Bí kíp 37: Giáo dục chủ nhà và người mua ... 942
Bí kíp 38: Tám bí kíp tránh "chặt cầu" ... 961
Bí kíp 39: Đặt cọc qua môi giới — đúng luật 2026 ... 984
Bí kíp 40: Ở phòng công chứng — kiểm soát buổi ký và nhận diện bẫy ... 1006
Bí kíp 41: Bán chênh dưới kính lúp — mười kỹ thuật đặt cọc bán chênh, phần đúng và phần sai ... 1030
Bí kíp 42: Sau chữ ký — sang tên, thuế phí, bàn giao và thu hoa hồng ... 1046

**PHẦN VII: MỞ RỘNG — CHÍN NGUỒN THU, ĐỘI NHÓM, VĂN PHÒNG**

Giới thiệu Phần VII ... 1066

Bí kíp 43: Chín nguồn thu của người môi giới ..... 1071
Bí kíp 44: Phân phối, độc quyền phân phối và hợp tác ăn chia ..... 1097
Bí kíp 45: Dịch vụ cộng thêm và "chìa khóa trao tay" ..... 1119
Bí kíp 46: Đội nhóm 1 + 1 và hợp tác môi giới ..... 1143
Bí kíp 47: Mở văn phòng môi giới ..... 1166
Bí kíp 48: Bài toán chia hoa hồng và chống "ôm hàng" ..... 1189
Bí kíp 49: Từ môi giới đến nhà đầu tư — và lời khép ..... 1210

## CHUYÊN ĐỀ NÂNG CAO

Giới thiệu ba mươi mốt chuyên đề ..... 1234
Chuyên đề 1: Môi giới dự án và phân phối F1–F2 ..... 1257
Chuyên đề 2: Môi giới cho thuê, kho xưởng và bất động sản thương mại 1279
Chuyên đề 3: Khách VIP, khách nước ngoài và tài sản giá trị lớn ..... 1302
Chuyên đề 4: Mười kỹ thuật đặt cọc bán chênh — phần đúng, phần sai, bản minh bạch 1323
Chuyên đề 5: Sáu vòng dẫn khách — quy trình bán nhà phố, thổ cư kiểu sàn lớn 1349
Chuyên đề 6: Đào tạo chuyên viên nhà phố kiểu sàn lớn — phân vai, bốn tuần đầu, máy đăng tin và kỳ thi chuyên viên 1373
Chuyên đề 7: Bán nhà triệu đô — từ đầu khách nhà nhỏ đến thương vụ hàng chục tỷ 1404
Chuyên đề 8: Marketing một tài sản trong ba mươi ngày — tiêu đề, tám yếu tố nội dung, đa kênh và đội bán hộ 1431
Chuyên đề 9: Tư vấn người mua và nhà đầu tư — bảy chiến lược, khảo sát, định giá ba chiều, lọc pháp lý và đàm phán bên mua 1457
Chuyên đề 10: Tiền sau thương vụ — bảy nguyên tắc tài chính cho thu nhập thất thường của người môi giới 1485
Chuyên đề 11: Từ môi giới thành nhà đầu tư — cơ cấu vốn, bốn thành tố, đòn bẩy và gọi vốn đúng luật 1512
Chuyên đề 12: Dùng người, dùng quân — giao việc, mười một phép tính và marketing du kích cho chủ sàn, chủ nhà 1539
Chuyên đề 13: Kỷ luật nhà đầu tư — bẫy, sáu sai lầm, nghệ thuật nói không, đọc sóng 2026 và chiến lược vốn mỏng 1566
Chuyên đề 14: Định giá tại hiện trường — ba loại giá, bóc tách đất và nhà, đất hậu sâu, tỷ suất vốn hóa và tiền trên bàn đàm phán 1597
Chuyên đề 15: Đòn bẩy, nắm giữ và xoay vòng — thử sức chịu lãi thả nổi, đọc gói hỗ trợ lãi suất, ba vùng cấm vay, giữ hay bán 1624
Chuyên đề 16: Chuyên viên nhà phố — chọn phân khúc, kho hàng của riêng mình, nhận diện khách gấp, nhật ký khách ba nhóm và tin đăng ba cấp độ 1652

Chuyên đề 17: Bán qua tin nhắn và kênh online — từ câu hỏi giá đến lịch hẹn, năm tin nhắn đầu, chuyển sang cuộc gọi, livestream và quảng cáo thử 1680

Chuyên đề 18: Đọc khách và giữ khách sau buổi xem — tín hiệu mua, bảy kiểu tâm lý, bảy mươi hai giờ, lần xem thứ hai và bốn cảm xúc của người bán 1706

Chuyên đề 19: Nhận bán hàng có pháp lý đặc biệt — nhà thừa kế, nhà đang thế chấp, người mua vay ngân hàng, đất chưa có sổ, tách thửa và nhà sai phép 1734

Chuyên đề 20: Làm sản phẩm trước khi bán — công thức P–M–S, cải tạo theo mục tiêu, định vị lại tài sản, kiểm dòng tiền cam kết và bài trình bày khu vực mười lăm phút 1761

Chuyên đề 21: Quản lý thời gian — tuần làm việc của chuyên viên, giờ công của nhà đầu tư và lịch của chủ sàn 1787

Chuyên đề 22: Bị từ chối, từ chối đúng lúc và cuộc gọi có mục đích — bảy lỗi khi xử lý từ chối, năm ranh giới dưới áp lực doanh số, nhật ký từ chối và mười cặp cho cả đội 1815

Chuyên đề 23: Bộ kiểm tra pháp lý và kỹ thuật theo loại hình — bảy lớp trước khi cọc, đi xem nhà bằng mắt có phương pháp, bốn bảng giấy tờ và một hồ sơ kiểm có thật 1843

Chuyên đề 24: Lộ trình bảy nấc vốn — từ môi giới lên nhà đầu tư: Đầu tư trí tuệ, tuần luyện đầu tiên, thang nguồn thu và ăn chia 70/30, 50/50 đúng luật 1871

Chuyên đề 25: Vốn quan hệ — vòng 5 + 50 + 100, đề xuất giá trị, siêu kết nối và quan hệ ba bên sau chữ ký: Đừng trả hết một trăm phần trăm khi công chứng 1900

Chuyên đề 26: Mua bán nhà đang thế chấp — quy trình ba bên và bốn bên đúng luật 2026: Giá công bằng, dòng tiền đi thẳng, không công chứng treo 1929

Chuyên đề 27: Bán dự án mới theo hành trình khách — phễu bảy cấp, thông tin dẫn dụ đúng luật, mười lăm giai đoạn mua căn hộ và ba mươi ngày đầu của một đội 1957

Chuyên đề 28: Từ khóa tin đăng — bằng chứng nén lại, thư viện tám nhóm, từ khóa theo loại hàng và chân dung người mua, phiếu thử hai phiên bản 1985

Chuyên đề 29: Lỗi của căn nhà — bản trung thực: Bốn bước với mọi lỗi, ba mươi lỗi nhà thổ cư, lỗi pháp lý và diện tích, chín sai lầm của người môi giới 2012

Chuyên đề 30: Vua khu vực, vua phân khúc và khách nét — bản đồ theo bước chân khách, tâm lý theo tầm tiền, quy tắc mười phần trăm, phiếu chấm khách nét và thứ tự mười một dấu hiệu 2039

Chuyên đề 31: Vào nghề từ nghề cũ — bản đồ chuyển nghề, thổ cư khác dự án, chín mươi ngày đầu, tệp khách cũ đúng luật và năm cái bẫy 2067

PHẦN KẾT VÀ PHỤ LỤC

Lời kết ..... 2095
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ ..... 2102
Phụ lục B: Pháp lý môi giới 2026 — văn bản, cũ ↔ mới, cách tự cập nhật 2120
Phụ lục C: Biểu mẫu — 57 mẫu dùng ngay ..... 2149
Phụ lục D: Checklist — 80 bảng kiểm theo bảy bước ..... 2220
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc ..... 2252
Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 60 ý phải thuộc ..... 2270
Phụ lục G: Bộ giáo án đào tạo chuyên viên nhà phố — lịch bốn tuần, đề thi mẫu, phiếu chấm 2289
Tủ sách Dr Land ..... 2311
Về tác giả ..... 2324

# LỜI NÓI ĐẦU

*Tôi không viết cuốn sách này từ phía người bán nhà, cũng không từ phía người mua. Tôi viết từ chiếc ghế ở giữa — chiếc ghế mà ai làm bất động sản cũng phải nhờ đến, nhưng rất ít người chịu ngồi vào để học cho đến nơi.*

## Hai lớp học, khi tôi đã làm chủ doanh nghiệp mười năm

Năm 2022, tôi ngồi ở hàng ghế học viên của một lớp môi giới bất động sản ở Ninh Bình. Lớp ấy là khóa Siêu Sao Môi Giới. Tôi đăng ký, đóng học phí, mang sổ, ghi chép như mọi học viên khác.

Lúc ấy tôi không phải người mới. Từ năm 2005, tôi làm Trưởng phòng Tổ chức Hành chính kiêm Thư ký Hội đồng quản trị ở một công ty liên doanh nước ngoài ngành xây dựng — những công trình thủy điện, đường hầm, bệnh viện. Năm 2012, tôi thành lập Công ty Cổ phần Vũ Hạnh Bảo, làm nhà hàng, phân phối thương mại và đầu tư bất động sản, và tự điều hành việc kinh doanh của mình từ đó đến nay. Tính đến lớp học ở Ninh Bình, tôi đã làm chủ doanh nghiệp khoảng mười năm. Tôi đã từng thuê lại rồi vận hành một hệ thống khoảng năm trăm phòng trong hơn hai năm, rồi bán cả hệ thống, lãi hơn một tỷ đồng làm vốn khởi nghiệp cho những việc sau này. Tôi đã mua nhiều loại bất động sản khác nhau: biệt thự nghỉ dưỡng, một bất động sản diện tích gần bảy trăm mét vuông, khách sạn, biệt thự của chủ đầu tư ở TP.HCM, nhà liền kề ở Hà Nội — mỗi loại một cái hay riêng, một bài học riêng.

Năm sau, 2023, tôi ngồi thêm một lớp nữa của cùng khóa học, lần này ở TP.HCM.

Người quen hỏi tôi khá nhiều lần: anh có công ty, có tài sản, đi học môi giới làm gì? Anh định chuyển nghề à? Tôi không định chuyển nghề. Tôi đi học vì một lý do rất thực tế: suốt nhiều năm mua và bán, tôi luôn phải nhờ đến người môi giới, mà tôi chưa từng thật sự hiểu họ. Tôi biết họ gọi cho tôi khi có căn tốt. Tôi biết có người gọi cho tôi đầu tiên, có người chỉ gọi khi căn ấy đã qua tay năm người khác. Tôi biết có người làm cho một thương vụ trôi như nước, có người làm cho một thương vụ đơn giản thành ba tháng mệt mỏi. Nhưng tôi không biết vì sao. Tôi chỉ nhìn thấy kết quả của họ, chưa nhìn thấy cách họ làm.

Hai lớp học ấy cho tôi thấy cách họ làm. Và điều tôi mang về không phải một mẹo bán hàng nào. Nó là một cách nhìn mà tôi sẽ nhắc đi nhắc lại trong cuốn sách này: **môi giới là nghề dịch vụ.** Người ta không trả hoa hồng cho việc bạn biết một căn nhà đang bán — thông tin ấy giờ gần như miễn phí. Người ta trả cho việc bạn làm căn nhà ấy đổi chủ một cách trôi chảy, đúng luật, và không ai phải hối hận. Ai bán thông tin thì luôn sợ thông tin rò rỉ. Ai bán dịch vụ thì để hai bên gặp nhau cũng không sợ, vì hai bên vẫn cần mình.

Nhìn nghề như một dịch vụ, tôi bắt đầu thấy nó có hình dạng. Có một thứ tự công việc mà người giỏi đi qua, dù họ có gọi tên nó hay không: biết mình là ai và đi đường nào, chọn đúng thị trường và sản phẩm, có nguồn hàng sạch với hợp đồng rõ ràng, làm marketing đều đặn, bán hàng có kỷ luật, đàm phán và giữ được hoa hồng, rồi mới đến chuyện mở rộng. Người hỏng thì hỏng ở một trong những bước ấy — và thường hỏng ở bước trước, nhưng chỉ phát hiện ra ở bước sau.

Bảy bước. Cả cuốn sách này dựng trên đúng bảy bước đó: mỗi bước là một Phần, mỗi Phần bảy bí kíp, tổng cộng bốn mươi chín bí kíp. Tôi gọi chúng là "bí kíp" không phải vì chúng huyền bí. Tôi gọi vậy vì phần lớn người mới vào nghề chỉ biết đến chúng sau khi đã mất một thương vụ, một khoản phí, hoặc một khách hàng tốt vì thiếu chúng.

## Vì sao viết cuốn sách này vào năm 2026

Có hai lý do khiến tôi ngồi viết cuốn sách này bây giờ, chứ không phải năm năm trước hay năm năm sau.

**Lý do thứ nhất: luật chơi của nghề đã đổi.** Trước ngày 01/8/2024, một người có chứng chỉ hành nghề môi giới được tự hành nghề độc lập: tự nhận nhà, tự ký với chủ, tự thu phí. Từ khi Luật Kinh doanh bất động sản 2023 có hiệu lực, cá nhân môi giới phải có chứng chỉ **và** phải hành nghề trong một doanh nghiệp môi giới hoặc một sàn giao dịch; hoa hồng do doanh nghiệp thu và doanh nghiệp trả lại cho người hành nghề; doanh nghiệp nhận tiền qua tài khoản. Năm 2026, Nghị định 339/2026 thay khung xử phạt cũ với những mức phạt mà người hành nghề tự do phải tính đến. Cách khấu trừ thuế trên khoản hoa hồng cũng đổi từ ngày 01/7/2026. Rất nhiều cuốn sách và khóa học về môi giới vẫn đang dạy theo thế giới trước năm 2024. Rất nhiều người trong nghề — kể cả người làm lâu năm — vẫn đang hành nghề theo thói quen của luật cũ mà không biết mình đang đứng ở chỗ nào.

**Lý do thứ hai: câu hỏi của người đọc tôi.** Trong Cộng đồng Dr Land và qua các buổi tư vấn, đào tạo, kèm cặp vài nghìn học viên, tôi gặp đi gặp lại ba loại câu hỏi. Người mới hỏi: em nên bắt đầu từ đâu, có cần chứng chỉ không, làm bán thời gian được không. Người đang làm nghề hỏi: sao em làm mãi mà thu nhập lúc có lúc không, sao chủ nhà không chịu ký độc quyền, sao em hay bị chặt cầu. Người làm đầu tư hoặc có nhà muốn bán hỏi: làm sao để dùng môi giới cho hiệu quả, làm sao phân biệt người môi giới giỏi với người chỉ giỏi nói. Ba loại câu hỏi ấy có một câu trả lời chung: hãy nhìn nghề này như một quy trình bảy bước, và biết mình đang đứng ở bước nào.

## Bốn mươi chín bí kíp, bảy bước, hai con người

Bạn sẽ đi qua bốn mươi chín bí kíp cùng hai người.

**Người thứ nhất là chị Yến.** Chị ba mươi ba tuổi, từng làm chín năm ở một ngân hàng thương mại phía tây Hà Nội — giao dịch viên rồi chuyên viên tín dụng cá nhân. Chồng chị, anh Đạo, là kỹ sư điện. Con gái chị đang học lớp hai. Tháng Ba năm 2025, chị nghỉ ngân hàng với một trăm năm mươi triệu đồng dự phòng, học khóa bồi dưỡng kiến thức môi giới, vào một công ty môi giới nhà phố ở phía tây Hà Nội làm trợ lý học việc, thi sát hạch cuối tháng Tư, có chứng chỉ tháng Năm, và chốt thương vụ đầu tiên vào tháng Sáu: căn nhà bốn tầng bốn mươi hai mét vuông, sáu tỷ hai trăm triệu, phí chủ nhà trả hai phần trăm cho công ty.

Rồi chị đặt cho mình một điểm B nghe rất lớn: thu nhập trước thuế một tỷ hai trăm triệu đồng trong năm 2026. Bạn sẽ thấy chị tính ngược con số ấy ra số cuộc gọi mỗi ngày, chọn định vị nhà phố trong ngõ ô tô từ năm đến chín tỷ, ký độc quyền với một bà chủ nhà sáu mươi tư tuổi, thuê một bạn trẻ quay video, dẫn khách, nắn giá, đi cọc, đi công chứng, rồi ghép đôi với chính bạn trẻ ấy thành một đội "một cộng một".

Bạn cũng sẽ thấy chị sai. Chị chạy khắp nơi ba tuần mà không có cọc nào. Chị có tháng không chốt được thương vụ nào vì một khách vỡ cọc khi ngân hàng không duyệt vay. Chị chia phần khi làm theo đội nên thu nhập mỗi thương vụ giảm. Và đến trang cuối, chị chưa chạm điểm B. Mười tháng đầu năm 2026, chị chốt mười một thương vụ, phần chị hưởng trước thuế khoảng sáu trăm mười chín triệu — chừng một nửa con số một tỷ hai. Tôi giữ nguyên như thế, vì đó là hình dạng thật của nghề này: không có bước nhảy, chỉ có từng thương vụ, và mỗi thương vụ dạy mình thêm một chút.

**Người thứ hai là anh Kiệt.** Anh bốn mươi mốt tuổi, làm môi giới nhà phố ở TP.HCM từ năm 2014, quanh khu Gò Vấp – Tân Bình cũ. Mười năm đầu anh hành nghề độc lập có chứng chỉ, đúng như luật thời ấy cho phép. Anh từng bị "chặt cầu" một căn nhà chín tỷ, mất khoản phí một trăm tám mươi triệu. Anh từng nhận bán hai mươi lô đất phân lô ở tỉnh lân cận đúng lúc thị trường đổi chiều. Đầu năm 2025, khi luật mới có hiệu lực và khi anh muốn "làm lớn", anh lập công ty môi giới riêng, nhận thêm năm người — và sáu tháng đầu làm sếp, anh tự chốt được ít thương vụ hơn hẳn thời làm một mình. Anh là người sẽ cho bạn thấy con đường thứ hai của nghề: xây một tổ chức, với tất cả cái giá của nó.

Ngoài hai người ấy, bạn còn gặp anh Khôi — trưởng phòng kèm chị Yến học việc; bà Liễu — chủ căn nhà năm tầng ký độc quyền với chị; Hạ — người trẻ giỏi quay video về sau thành cộng sự của chị; vợ chồng anh Liêm và chị Huệ — người mua căn nhà ấy để ở; và những người trong văn phòng sáu người của anh Kiệt. **Các nhân vật trong sách là tình huống minh họa tổng hợp, tên đã thay đổi.** Họ được dựng từ những gì lặp đi lặp lại trên lớp học, trong các buổi tư vấn và ngoài thị trường, để bạn nhìn được trọn một quá trình trên vài con người cụ thể, thay vì một mớ ví dụ rời rạc. Những chuyện tôi kể ở ngôi "tôi" là chuyện của chính tôi; tôi không mượn chuyện của ai khác để kể thành chuyện mình.

## Cuốn sách này viết cho ai

Mỗi bí kíp đều có một ô 🎯 **Bạn đang ở tầng nào**, vì tôi biết người cầm cuốn sách này không giống nhau. Tôi viết cho ba kiểu người đọc.

**Tầng 1 — người mới, muốn vào nghề hoặc làm bán thời gian.** Bạn giống chị Yến ở tháng Ba năm 2025. Bạn có một công việc khác, hoặc vừa rời nó. Bạn nghe nói làm nhà đất "một kèo bằng cả năm lương", nhưng bạn không biết bắt đầu từ đâu, cần giấy tờ gì, mất bao lâu mới có đồng thu nhập đầu tiên. Nỗi sợ lớn nhất của bạn là tiêu hết tiền dự phòng mà điện thoại vẫn không reo. Với bạn, cuốn sách là một con đường đi từ tờ giấy trắng đến thương vụ đầu tiên, với những mốc rõ ràng: học gì, thi gì, vào doanh nghiệp nào, giữ bao nhiêu tháng dự phòng, mỗi ngày gọi bao nhiêu cuộc.

**Tầng 2 — người đang làm nghề, muốn tăng thu nhập, lên độc quyền, lên văn phòng.** Bạn giống anh Kiệt trước năm 2025, hoặc chị Yến ở năm thứ hai. Bạn đã bán được vài thương vụ, có thể vài chục. Bạn không cần ai dạy cách đăng tin. Bạn cần biết vì sao thu nhập của mình là một đường răng cưa, vì sao chủ nhà giao

căn cho mười người cùng lúc, vì sao khách xem nhà xong lại tự đi gặp chủ, và làm sao để bước qua cánh cửa pháp lý mới mà không mất những gì đã xây. Với bạn, hãy đọc kỹ các bảng tra, các ô tầng 2, và Phần III, Phần VI.

**Tầng 3 — người quản lý văn phòng, nhà đầu tư, hoặc chủ nhà muốn dùng môi giới cho giỏi.** Bạn giống anh Kiệt từ năm 2025, đang có một đội người phải trả lương và chia hoa hồng. Hoặc bạn giống tôi: một nhà đầu tư cần hiểu người môi giới nghĩ gì khi cầm tài sản của mình đi bán. Hoặc bạn giống bà Liễu: có nhà, muốn bán, và đang phân vân nên giao cho ai, ký gì, trả phí thế nào. Với bạn, cuốn sách là tấm gương từ phía bên kia bàn: bạn sẽ đọc nhiều chương dưới góc nhìn của người đang làm việc *cho* mình, và biết đòi hỏi gì ở họ. Hãy đọc kỹ Phần VII, Bí kíp 3, Bí kíp 14, các bí kíp về hợp đồng và đặt cọc, cùng các Chuyên đề cuối sách — nếu bạn là nhà đầu tư, đọc kỹ Chuyên đề 9, 11, 14 và 15; nếu bạn đang làm chủ một đội, đọc kỹ Chuyên đề 12.

## Ba điều cuốn sách này không làm

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

**Thứ nhất, cuốn sách không hứa giàu nhanh.** Môi giới là một nghề có thu nhập không đều, đặc biệt ở năm đầu. Có những tháng bạn làm việc mười hai tiếng mỗi ngày mà không có đồng nào về tài khoản. Có những thương vụ đã đến bàn cọc rồi vỡ. Có những năm thị trường đi xuống và cả kho hàng của bạn đứng im. Chị Yến trong sách đặt mục tiêu một tỷ hai và đạt khoảng một nửa — tôi để nguyên như vậy. Tôi cũng không đưa vào sách những con số thu nhập "khủng" mà tôi không kiểm chứng được. Những câu chuyện về người bán được tài sản vài chục, vài trăm tỷ là có thật trong nghề, nhưng chúng là đỉnh núi, không phải chân núi; cuốn sách này dạy bạn đi từ chân núi.

**Thứ hai, cuốn sách không dạy mẹo lách.** Ngoài thị trường có đủ loại "chiêu": bán chênh giấu một bên, dựng khách giả để ép chủ hạ giá, bẻ cọc, ghi giá thấp trên hợp đồng công chứng, nuôi nick ảo bình luận, mua danh sách số điện thoại để gọi, đưa tiền cho người có chức vụ để lấy thông tin, gửi đơn ngăn chặn giao dịch để ép hoa hồng. Ở những chỗ ấy, sách chỉ làm một việc: giúp bạn nhận ra cái bẫy, chỉ ra luật cấm gì, và dạy bạn tự bảo vệ mình cùng khách hàng của mình. Không có trang nào dạy cách làm. Bạn sẽ gặp đi gặp lại một câu, ở mọi chương chạm đến những kỹ thuật dễ trượt:

*Hoa hồng của người môi giới là tiền công cho việc làm cho giao dịch xảy ra một cách minh bạch — không phải tiền thưởng cho việc giấu thông tin, ép một bên, hay lách luật.*

Tôi lặp lại câu ấy vì tôi đã thấy quá nhiều người kiếm thêm vài chục triệu bằng một lần đi tắt, rồi mất cả danh bạ khách hàng — tài sản duy nhất mà một người môi giới mang theo từ thương vụ này sang thương vụ khác.

**Thứ ba, cuốn sách không thay thế luật sư, công chứng viên hay cơ quan thuế.** Năm 2026 là một năm luật thay đổi dày với nghề này: điều kiện hành nghề, khung xử phạt mới, ngưỡng khấu trừ thuế mới, luật quảng cáo mới, luật bảo vệ dữ liệu cá nhân, hướng dẫn mới của Tòa án về đặt cọc. Và trong lúc tôi hoàn thành bản thảo, **Luật Kinh doanh bất động sản sửa đổi đang được trình Quốc hội tại kỳ họp cuối năm 2026**, với những nội dung có thể chạm thẳng vào nghề — trong đó có đề xuất bỏ điều kiện phải thành lập doanh nghiệp đối với dịch vụ môi giới. Đến ngày tôi ký trang này, luật sửa đổi chưa được thông qua. Tôi viết theo văn bản còn hiệu lực đến ngày 05/11/2026, ghi rõ mức độ chắc chắn của từng điểm, và chỗ nào chưa chắc thì sách nói thẳng là chưa chắc, kèm chỗ nên hỏi. Mọi biểu mẫu trong sách là khung tham khảo; hợp đồng thật, hãy nhờ người có chuyên môn đọc trước khi ký.

## Những trang này đến từ đâu

Tôi muốn bạn biết rõ nguồn gốc của những gì bạn sắp đọc, vì một cuốn sách về nghề dịch vụ mà không minh bạch về chính mình thì không đáng tin.

**Phần lớn khung kiến thức của cuốn sách được đúc kết từ khóa Siêu Sao Môi Giới của thầy Nguyễn Thành Tiến — tôi theo học các lớp năm 2022 và 2023, và đối chiếu thêm bản ghi các lớp đến năm 2024.** Những khung như hai con đường của người môi giới, đầu vào – đầu ra, các tiêu chí chọn sản phẩm, các kênh lấy nguồn hàng, cách làm marketing, sáu bước bán hàng, chín nguồn thu của người môi giới, bài toán chia hoa hồng trong văn phòng — tôi học được ở đó, rồi viết lại hoàn toàn bằng lời của tôi, sắp xếp lại theo bảy bước, và thử chúng với những gì tôi biết từ phía người mua, người bán và người làm chủ doanh nghiệp. Trong các chương, khi cần nói đến gốc của một ý, tôi gọi đó là "khóa Siêu Sao Môi Giới tôi theo học" hoặc "người giảng khóa ấy". Những câu chuyện riêng của người giảng, tôi không kể lại thành chuyện của mình. Tôi biết ơn người thầy và những người cùng lớp đã cho tôi một cách nhìn nghề mà tôi chưa từng có trước

đó. Riêng quy trình sáu vòng dẫn khách ở Chuyên đề 5, tôi đúc kết từ buổi chia sẻ của chị Đỗ Hạnh — môi giới nhà phố ở Hà Nội — về cách các công ty môi giới nhà phố lớn đang bán nhà phố, thổ cư, và ghi tên chị ở đầu chuyên đề. Khung đào tạo chuyên viên ở Chuyên đề 6 và cách bán nhà triệu đô ở Chuyên đề 7 được đúc kết từ các buổi đào tạo và chia sẻ nội bộ của một sàn nhà phố lớn ở Hà Nội; tôi không nêu tên sàn, tên người giảng. Chiến dịch marketing ba mươi ngày ở Chuyên đề 8 tổng hợp từ tài liệu các khóa học tôi đã theo, đối chiếu với Phần IV. Chuyên đề 9 và Chuyên đề 10 dựa trên tài liệu khóa học đầu tư và tài chính cá nhân tác giả tổng hợp, đối chiếu luật 2026; Chuyên đề 11 và Chuyên đề 12 dựa trên tài liệu khóa học đầu tư và quản trị tác giả tổng hợp, điều chỉnh cho nghề môi giới; Chuyên đề 13 dựa trên tài liệu khóa học đầu tư tác giả tổng hợp, đối chiếu luật và hạ tầng đến 11/2026 — tôi bỏ phần quảng cáo một dự án cụ thể trong tài liệu và không đưa danh sách "vùng nên mua". Chuyên đề 14 và Chuyên đề 15 dựa trên tài liệu khóa học đầu tư tác giả tổng hợp, đối chiếu luật và lãi suất đến 11/2026 — tôi bỏ tên dự án, chủ đầu tư, ngân hàng, những con số không có nguồn và những câu trích danh nhân không rõ xuất xứ. Chuyên đề 16 dựa trên ghi âm các buổi chia sẻ nội bộ của một sàn nhà phố tại Hà Nội mà tôi thu thập — tôi không nêu tên sàn, tên người chia sẻ, tên trang đăng tin, và viết lại bản trung thực cho những mẹo nói sai, giá câu khách hay ép người đang gấp. Chuyên đề 17, 18 và 19 dựa trên bộ tài liệu khóa học "Bách khoa về bất động sản" (khoảng 800 module) mà tôi tổng hợp và đã rà từng module, đối chiếu với sách và luật 2026 — tôi bỏ tên người, công ty, dự án, ngân hàng, những con số không có nguồn, những mẫu tin nhắn lách bộ lọc hay dựng khan hiếm, và viết lại theo luật hiện hành những chỗ tài liệu còn theo luật cũ. Chuyên đề 20 dựa trên ghi âm lớp "SMP" — Sản phẩm, Marketing, Bán — do chính tôi giảng, sáu trong mười một phần còn bản ghi — tôi bỏ tên học viên, số điện thoại, số liệu học viên tự kể, và với phần trình bày "hợp tác đầu tư" của một khách mời, chỉ giữ khung bài; mọi lời hứa lợi nhuận trong đó thành bài tập nhận diện bẫy, không tên đơn vị, người, nơi chốn. Chuyên đề 21 dựa trên một bài viết trên mạng xã hội về thói quen thời gian của Bill Gates mà tôi sưu tầm — bài nhiều ý không ghi nguồn, tôi chỉ giữ ba ý kiểm được nguồn và ghi nguồn ngay trong chương; phần còn lại là kinh nghiệm điều hành của tôi và những công cụ phổ biến gọi đúng tên, không kèm số liệu nghiên cứu. Chuyên đề 22 dựa trên tài liệu "Xử lý từ chối" mà tôi sưu tầm — mười danh sách ngắn viết cho người bán hàng nói chung, lưu hành trên mạng xã hội — tôi chỉ dùng ý, đổi ví dụ bán phần mềm sang nhà phố, bỏ những câu dọa "không mua hôm nay là mất" và những lời hứa tăng tỷ lệ thành công không có số; phần còn lại là kinh nghiệm

điều hành của tôi. Chuyên đề 23 bắt đầu từ một bài viết ngắn "bảy cách kiểm tra pháp lý bất động sản" trên mạng xã hội mà tôi sưu tầm — bài đúng ý nhưng mỏng, tôi chỉ giữ bảy ý làm khung và đổi lại thứ tự; phần lớn chương là tôi tự dựng, luật tra lại đến 06/11/2026 và ghi nguồn ngay trong chương. Chuyên đề 24 dựng trên lộ trình ba giai đoạn từ môi giới lên nhà đầu tư mà tôi tự tổng kết, cùng hai trang giáo trình khóa Siêu Sao Môi Giới tôi theo học — tháp "cấp độ" bảy nấc vốn và bài tập mười phút kèm sáu việc tung hàng — tôi bỏ tên các trang đăng tin in trên slide, viết lại chuyện chia phí thành thỏa thuận bằng văn bản và chuyện đăng nhóm thành đăng thủ công theo nội quy; tiêu chí lên nấc, tuần luyện có số đo, thang nguồn thu và khung chia lỗ là của tôi, luật tra lại đến 06/11/2026. Chuyên đề 25 dựa trên hai bài viết trên mạng xã hội mà tôi sưu tầm — một bài về kết giao, ghi nguồn một cuốn sách mà bài viết gọi là bản tiếng Việt mang tên "Siêu Cò", với các khung vòng 5 + 50 + 100 và người "siêu kết nối" của Judy Robinett trong *How to Be a Power Connector* (2014); và một bài dặn đừng thanh toán hết một trăm phần trăm khi công chứng — tôi chỉ dùng ý, ghi tên tác giả và sách gốc ngay trong chương, bỏ ý khái quát cách kết nối theo giới tính và con số thời hạn không có nguồn; nhịp chăm ba vòng, ví dụ bằng số và khung điều khoản giữ lại là của tôi, luật tra lại đến 06/11/2026. Chuyên đề 26 dựa trên cuốn ebook "Bất động sản ngộp" về cách mua nhà đang thế chấp ngân hàng mà chính tôi phát hành trước đây — tôi giữ khung ba bên, bốn bên và năm giai đoạn, viết lại toàn bộ phần pháp lý theo luật hiện hành, bỏ hẳn kỹ thuật "công chứng treo" mà cuốn ebook ấy từng dạy, bỏ những con số không có nguồn và những câu chuyện khách hàng có tên; khung giá công bằng, phép thử bốn bên, ví dụ bằng số và Mẫu C52 là của tôi, luật tra lại đến 07/11/2026. Chuyên đề 27 dựa trên một ebook sơ đồ về môi giới của một học viện đào tạo mà tôi sưu tầm — tôi chỉ giữ ba khung chung: phễu bảy cấp của khách, thông tin dẫn dụ theo nhóm khách và hành trình mua căn hộ dự án; bỏ những câu trích danh nhân sai nguồn, những từ ngữ khai thác lòng tham và nỗi sợ của khách, và cách "kiểm soát khách trong phiên bán"; ba mươi ngày đầu của một đội, ví dụ bằng số và Mẫu C53 là của tôi, luật tra lại đến 07/11/2026. Chuyên đề 28 dựa trên một bài viết "hơn một trăm từ khóa đăng tin bán nhà thổ cư" của một người làm môi giới nhà thổ cư mà tôi sưu tầm — tôi giữ tám nhóm từ khóa của bài và chia mỗi nhóm thành dùng được – viết lại – không dùng; bỏ những từ khóa nói về thông tin cá nhân của chủ và hàng xóm, hoàn cảnh của chủ, khẳng định tuyệt đối, tên thương hiệu và lời hứa may mắn, cùng câu "từ khóa quyết định hơn một nửa thành công" không có số liệu; phép thử hai phiên bản, ví dụ bằng số và Mẫu C54 là của tôi, luật tra lại đến

07/11/2026. Chuyên đề 29 dựa trên hai bài viết của một người làm môi giới nhà thổ cư ở Hà Nội mà tôi sưu tầm — một bài về ba mươi lỗi thường gặp của nhà thổ cư, một bài về chín sai lầm của người môi giới — tôi giữ danh mục lỗi và nguyên tắc "không có căn nhà hoàn hảo, chỉ có người hợp"; bỏ những câu "hóa giải" nói cho khách yên tâm mà không đúng sự thật, viết lại mẹo nhờ khách chuyển tiền để đàm phán thay; bốn bước với mọi lỗi, ví dụ bằng số và Mẫu C55 là của tôi, luật tra lại đến 07/11/2026. Chuyên đề 30 dựa trên bốn bài viết khác của cùng người làm môi giới nhà thổ cư ở Hà Nội ấy — về khách "nét", những dấu hiệu khách thích một căn nhà, "vua phân khúc" và "vua khu vực" — tôi giữ ba ý mới: tâm lý theo tầm tiền, quy tắc mười phần trăm và ranh giới khu vực theo bước chân khách; bỏ lời mời "tham gia cùng chúng tôi", đổi "khu dân trí" thành mô tả kiểm được, đặt ranh giới cho câu hỏi về đời tư của chủ và lời hứa giữ căn thay chủ; phiếu chấm khách nét, ví dụ bằng số và Mẫu C56 là của tôi, luật tra lại đến 07/11/2026. Chuyên đề 31 dựa trên năm bài viết tuyển người cho đội của cùng người làm môi giới nhà thổ cư ở Hà Nội ấy — nghề này là gì, nghề dành cho ai, thổ cư khác dự án ở đâu, vì sao người giao hàng và người bán hàng qua mạng hợp nghề — tôi chỉ giữ một góc: người từ nghề cũ mang theo gì, thiếu gì; bỏ lời mời gia nhập đội, mọi lời hứa thu nhập, những con số không có nguồn, câu "không cần bằng cấp" trái điều kiện dự thi và các nhận định theo giới tính; bản đồ chuyển nghề, hai lịch chín mươi ngày, ví dụ bằng số và Mẫu C57 là của tôi, luật tra lại đến 07/11/2026.

Phần thứ hai đến từ **những buổi tôi tự giảng** — về bán hàng sáu bước, tránh chặt cầu, nắn giá, và về cách mua nhà ở, mua văn phòng cho đúng. Những ý ấy, khi xuất hiện trong sách, tôi kể ở ngôi "tôi" như tôi đã nói trên lớp.

Phần thứ ba đến từ **trải nghiệm mua bán của chính tôi** — những gì tôi thấy khi đứng ở phía người mua, phía người bán, phía người đầu tư cần một môi giới giỏi đứng giữa.

Phần thứ tư là **cập nhật pháp lý đến ngày 05/11/2026**: Luật Kinh doanh bất động sản 2023 và các nghị định hướng dẫn, Nghị định 339/2026 về xử phạt, quy định thuế mới với hoa hồng, luật quảng cáo và luật bảo vệ dữ liệu cá nhân có hiệu lực năm 2026, hướng dẫn về đặt cọc có hiệu lực tháng Mười năm 2026, cùng tình trạng của dự thảo Luật Kinh doanh bất động sản sửa đổi. Mỗi chương chạm luật đều có hộp ⚖️ **Lưu ý pháp lý** ở đầu và hộp 📌 **Cập nhật pháp lý 2026** ở cuối, kết thúc bằng một dòng nhắc kiểm tra lại sau kỳ họp Quốc hội cuối năm 2026.

Nếu bạn đã đọc những cuốn trước trong Tủ sách Dr Land — về đầu tư, quy hoạch, huy động vốn, quản lý cho thuê, mua xây sửa bán — bạn sẽ gặp những chỗ dẫn chéo "đọc sâu ở…". Cuốn này đứng ở chỗ giao nhau của tất cả những cuốn ấy: người đầu tư nào rồi cũng phải mua và bán qua một người môi giới, và người môi giới giỏi nào rồi cũng nghĩ đến chuyện tự đầu tư.

## 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 làm môi giới mất nhiều tiền và nhiều thời gian nhất. Mỗi ý trỏ đến những bí kíp cần đọc đầy đủ khi bạn có thời gian.

**Trước khi đọc bí kíp 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 kíp nào trước. Làm xong bài định vị, hãy **làm luôn Lần 1 của Bài kiểm tra 30 câu 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 của nghề môi giới** cho bạn thấy cả nghề trên một trang: mỗi bước làm gì, ra cái gì, hay hỏng ở đâu, bí kíp nào dạy sâu; kèm đường thu nhập hình chữ J trong hai mươi tháng đầu của chị Yến, và bảng tra "triệu chứng nào thì bệnh nằm ở bước nào". **Bản đồ 2 — Pháp lý môi giới cũ ↔ mới 2026** đặt luật cũ và luật mới cạnh nhau, để bạn biết ở bước nào luật nào chạm vào mình. **Bản đồ 3 — Hộp công cụ và chín kỹ năng** cho bạn biết công cụ nào dùng ở bước nào và kỹ năng nào cần luyện trước: tìm kiếm, điều tra, định giá, đàm phán, gia tăng giá trị, marketing, bán hàng và chốt, vận hành, gọi vốn.

Sau ba bản đồ là **Mười khái niệm cốt lõi** — đầu vào và đầu ra, sản phẩm hấp dẫn, độc quyền, chặt cầu, nắn giá, quả ngắn và quả dài, con số kỳ diệu, Tin – Tham – Sợ, chín nguồn thu, minh bạch lợi ích. Đó là bộ từ vựng của cả cuốn sách; nắm chắc mười chữ ấy, bạn đọc chương nào cũng không bị lạc.

**Sau đó mới đến bảy Phần, bốn mươi chín bí kíp.** Mỗi Phần mở bằng một trang giới thiệu cho biết chị Yến và anh Kiệt đang ở đâu trên con đường, bảng các bí kíp của Phần ấy cùng câu hỏi mỗi bí kíp trả lời, và **một sơ đồ tư duy** để bạn nhìn cả Phần trên một trang. Mỗi bí kíp đi theo cùng một hình dáng để bạn quen tay: một câu chuyện mở đầu, năm chặng nội dung, 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, và một checklist để in ra dùng. Nếu bạn chỉ đọc một mục trong mỗi chương, hãy đọc mục ấy.

**Ba mươi mốt Chuyên đề nâng cao** ở cuối — môi giới dự án và phân phối; môi giới cho thuê, kho xưởng và bất động sản thương mại; khách VIP, khách nước ngoài và tài sản giá trị lớn; mười kỹ thuật đặt cọc bán chênh, phần đúng và phần sai; sáu vòng dẫn khách theo quy trình bán nhà phố, thổ cư của các công ty lớn; đào tạo chuyên viên nhà phố kiểu sàn lớn, từ bốn tuần đầu đến kỳ thi chuyên viên; bán nhà triệu đô; và marketing một tài sản trong ba mươi ngày, từ tiêu đề, tám yếu tố nội dung, đa kênh đến đội môi giới bán hộ; tư vấn người mua và nhà đầu tư, từ bảy chiến lược, định giá ba chiều đến đàm phán bên mua; và tiền sau thương vụ — bảy nguyên tắc tài chính cho thu nhập thất thường của người môi giới; từ môi giới thành nhà đầu tư, với cơ cấu vốn, bốn thành tố và gọi vốn đúng luật; dùng người, dùng quân — giao việc, mười một phép tính và marketing du kích cho chủ sàn, chủ nhà; kỷ luật nhà đầu tư — bẫy, sáu sai lầm, nghệ thuật nói không, đọc sóng 2026 và chiến lược vốn mỏng; định giá tại hiện trường — ba loại giá, bóc tách đất và nhà, đất hậu sâu, tỷ suất vốn hóa; đòn bẩy, nắm giữ và xoay vòng — thử sức chịu lãi thả nổi, đọc gói hỗ trợ lãi suất, giữ hay bán; và chuyên viên nhà phố — chọn phân khúc, kho hàng của riêng mình, nhận diện khách gấp, nhật ký khách ba nhóm, tin đăng ba cấp độ; bán qua tin nhắn và kênh online — từ câu hỏi giá đến lịch hẹn, phát trực tiếp và quảng cáo thử; đọc khách và giữ khách sau buổi xem — tín hiệu mua, bảy mươi hai giờ, lần xem thứ hai; và nhận bán hàng có pháp lý đặc biệt — nhà thừa kế, nhà đang thế chấp, người mua vay ngân hàng, đất chưa có sổ, tách thửa, nhà sai phép; và làm sản phẩm trước khi bán — công thức P–M–S, cải tạo theo mục tiêu, định vị lại tài sản, kiểm dòng tiền cam kết, bài trình bày khu vực mười lăm phút; và quản lý thời gian — tuần làm việc của chuyên viên, giờ công của nhà đầu tư, lịch của chủ sàn; và bị từ chối, từ chối đúng lúc — bảy lỗi khi xử lý từ chối, năm ranh giới dưới áp lực doanh số, nhật ký từ chối, cuộc gọi có mục đích; và bộ kiểm tra pháp lý, kỹ thuật theo loại hình — bảy lớp trước khi cọc, đi xem nhà bằng mắt có phương pháp, giấy tờ của nhà phố,

căn hộ, nhà hình thành trong tương lai, đất nền; và lộ trình bảy nấc vốn từ môi giới lên nhà đầu tư — tuần luyện đầu tiên có số đo, thang nguồn thu, ăn chia 70/30 và 50/50 đúng luật; và vốn quan hệ — vòng 5 + 50 + 100, đề xuất giá trị, siêu kết nối, khoản giữ lại sau công chứng; và mua bán nhà đang thế chấp — giá công bằng cho người đang gấp, quy trình ba bên và bốn bên đúng luật, dòng tiền đi thẳng, không công chứng treo; và bán dự án mới theo hành trình khách — phễu bảy cấp, thông tin dẫn dụ đúng luật, mười lăm giai đoạn mua căn hộ, ba mươi ngày đầu của một đội; và từ khóa tin đăng — bằng chứng nén lại, thư viện tám nhóm, từ khóa theo loại hàng và chân dung người mua, phiếu thử hai phiên bản; và lỗi của căn nhà — bản trung thực: bốn bước với mọi lỗi, ba mươi lỗi nhà thổ cư, lỗi pháp lý và diện tích, chín sai lầm của người môi giới; và vua khu vực, vua phân khúc và khách nét — bản đồ theo bước chân khách, tâm lý theo tầm tiền, quy tắc mười phần trăm, phiếu chấm khách nét và thứ tự mười một dấu hiệu; và vào nghề từ nghề cũ — bản đồ chuyển nghề, thổ cư khác dự án, chín mươi ngày đầu, tệp khách cũ đúng luật và năm cái bẫy — là ba mươi mốt vùng đào sâu cho người đã đi vững bảy bước. Người tầng 1 đọc lướt để biết chúng tồn tại, riêng Chuyên đề 31 nên đọc ngay khi bạn còn đứng ở nghề cũ, Chuyên đề 5 nên đọc kỹ ngay khi bắt đầu dẫn khách, và Chuyên đề 10 ngay trước khi nhận khoản hoa hồng đầu tiên; người tầng 3 nên đọc kỹ cả ba mươi mốt, nhất là Chuyên đề 6 và 12 nếu bạn sắp nhận người mới, Chuyên đề 13 trước khi bạn hay khách của bạn đặt cọc một "kèo" có hạn chót, và Chuyên đề 15 trước khi ký một khoản vay. Chuyên đề 16 dành cho người vừa qua kỳ thi chuyên viên, trong hai tuần đầu được giao hàng; Chuyên đề 17 và 18 đi tiếp ngay sau đó, khi tin nhắn đầu tiên và buổi xem đầu tiên đến; Chuyên đề 19 trước khi bạn nhận bán một căn có chữ "thừa kế", "thế chấp" hay "giấy tay"; Chuyên đề 20 trước khi bạn gọi thợ sửa một căn sắp đăng, hay trước khi khen một tài sản "cam kết cho thuê"; Chuyên đề 21 vào tuần bạn thấy lịch kín mà số lượt dẫn không tăng, hay trước khi bạn xếp ca cho người đầu tiên của văn phòng; Chuyên đề 22 vào tháng bạn bị từ chối nhiều mà không biết vì sao, hay khi cuối tháng còn thiếu một cọc và có người giục bạn "linh động"; Chuyên đề 23 trước khi bạn hẹn ngày cọc cho một khách đã ưng, nhất là căn có tầng cơi nới, căn hộ chung cư cũ hay nhà đang có người thuê; Chuyên đề 24 khi bạn đặt mục tiêu cho năm sau, trước khi đóng tiền một khóa học đắt, hay trước khi bắt tay ăn chia với một nhà đầu tư; Chuyên đề 25 khi danh bạ đã dài mà ít ai còn nghe máy, hay trước buổi công chứng mà người mua định thanh toán hết một lần; Chuyên đề 26 trước khi bạn nhận bán hay dẫn khách mua một căn mà cuốn sổ còn nằm ở ngân hàng; Chuyên đề 27 ngay khi đội của bạn nhận phân phối một

dự án mới; Chuyên đề 28 trước khi bạn viết tin đăng cho căn kế tiếp, hay khi tin cũ đã quen mắt mà điện thoại không reo; Chuyên đề 29 trước khi bạn nhận bán một căn có lỗi mà chủ muốn giấu — ngập, ngõ sâu, một phần ngoài sổ — hay khi khách hỏi "nhà này có ngập không" mà bạn chưa đo; Chuyên đề 30 khi bạn chạy khắp phường mà ít khách chịu đi xem căn thứ hai, hay trước khi nhận một khách ngoài khu, ngoài tầm tiền mình quen; Chuyên đề 31 trước khi bạn rời nghề cũ để vào nghề này — hay trước khi bạn nhận một người như thế vào văn phòng.

**Phần phụ lục là phần để dùng, không phải để đọc. Phụ lục C** gom toàn bộ biểu mẫu xuất hiện trong sách, mã từ C1 đến C57, xếp theo bảy bước — phiếu điểm A – điểm B, phiếu định vị ba trục, phiếu chấm chín tiêu chí sản phẩm, phiếu thẩm định nhanh, kịch bản gọi chủ nhà, khung hợp đồng dịch vụ môi giới và thỏa thuận độc quyền, khung tin rao, phiếu khai thác nhu cầu, biên bản xác nhận dẫn khách, phiếu kiểm tra trước khi cọc, khung hợp đồng đặt cọc có chú giải 2026, bảng chia hoa hồng, phiếu kiểm tra trước khi đặt cọc bán chênh, phiếu sáu vòng dẫn khách, phiếu chấm tin đăng, phiếu ý kiến khách sau buổi xem nhà, hồ sơ thương vụ nhà to, kế hoạch marketing ba mươi ngày kèm bảng chấm tin, phiếu tư vấn nhà đầu tư, phiếu chia tiền mỗi khoản hoa hồng, bảng cơ cấu vốn và kịch bản gọi vốn, phiếu giao việc 5W1H và bảng mười một chỉ số văn phòng, bộ lọc nói KHÔNG trước khi xuống tiền, phiếu định giá tại hiện trường, phiếu thử sức chịu lãi suất và quyết định giữ – bán, nhật ký khách ba nhóm và phiếu chọn phân khúc, kịch bản tin nhắn năm bước và phiếu quảng cáo thử, phiếu đọc khách sau buổi xem, phiếu nhận hàng pháp lý đặc biệt, phiếu sản phẩm trước khi bán và dàn bài trình bày khu vực mười lăm phút, nhật ký thời gian một tuần và lịch tuần mẫu, nhật ký từ chối ba mươi ngày và bảng tự chấm mười cặp, phiếu kiểm tra bảy lớp trước khi cọc theo loại hình, tháp bảy nấc vốn với tờ tự chấm, kế hoạch mười hai tháng và khung ăn chia, sổ vốn quan hệ 5 + 50 + 100 với điều khoản giữ lại sau công chứng, phiếu giao dịch nhà đang thế chấp ba bên – bốn bên, phễu bảy cấp và lịch chăm khách theo hành trình mua nhà dự án, thư viện từ khóa với bảng kiểm bằng chứng và phiếu thử hai phiên bản, bảng lỗi căn nhà — kiểm, nói thật, định giá, người hợp, bản đồ khu vực theo bước chân khách và phiếu chấm khách nét, phiếu chuyển nghề — mang theo, thiếu, pháp lý và chín mươi ngày, và nhiều mẫu khác — **kèm file Word** để bạn sửa và in ngay. **Phụ lục D** gom các khối ✅ checklist của bốn mươi chín bí kíp và ba mươi mốt chuyên đề thành một tập in sẵn — tám mươi bảng kiểm. **Phụ lục F** có sáu mươi thẻ ghi nhớ — mặt trước câu hỏi, mặt sau câu trả lời — **bản in để cắt ra ôn, và bản web để ôn trên điện thoại**.

Phụ lục A (thuật ngữ) có bảng những chỗ sách nói "chưa chắc"; Phụ lục B (pháp lý môi giới 2026) liệt kê văn bản theo nhóm cùng cách tự cập nhật khi luật đổi. **Phụ lục G** là bộ giáo án đào tạo chuyên viên nhà phố — giáo án buổi gặp đầu tiên, lịch bốn tuần theo ngày, chỉ tiêu, đề thi mẫu ba mươi câu có đáp án, ba tờ phiếu chấm và kịch bản họp tuần — cho trưởng phòng, chủ văn phòng in ra dùng ngay khi nhận người mới.

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 đã nhìn nghề môi giới từ ba phía: phía người mua cần một người dám nói thật căn nhà có vấn đề gì; phía người bán cần một người giữ được giá mà không giữ khách đứng chờ; và phía người ngồi ở hàng ghế học viên, cầm bút ghi lại cách những người giỏi nghề làm việc. Ở cả ba phía, tôi thấy cùng một điều: người môi giới được nhớ tên không phải người bán được nhiều căn nhất, mà là người chưa để ai phải hối hận vì đã tin mình.

Nếu bạn chỉ nhớ một điều từ trang này, hãy nhớ rằng nghề này trả tiền cho vấn đề được giải quyết, không trả cho thông tin. Hãy chọn một địa bàn hẹp và một tầm tiền rõ ràng. Hãy để mọi đồng phí đi qua hợp đồng và tài khoản doanh nghiệp. Hãy tính ngược từ thu nhập mình muốn ra số cuộc gọi mỗi ngày. Và hãy viết các bước ra giấy — để thương vụ thứ hai của bạn là bản sao tốt hơn của thương vụ thứ nhất, chứ không phải một lần cầu may mới.

Chúc bạn có thương vụ đầu tiên, giữ được khách hàng đầu tiên, và một ngày nào đó, có người gọi cho bạn chỉ vì một người khác đã nói: "Bán nhà thì gọi người này."

Hà Nội, tháng 11/2026

**Lại Thế Vũ — Dr Land** laithevuofficial@gmail.com · Zalo 0969 872 012
laithevu.com · sach.laithevu.com

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




**Hoa hồng là tiền công cho giao dịch minh bạch — không thưởng cho giấu, ép hay lách luật**

*Sơ đồ tư duy cả cuốn sách — quy trình 7 bước, ba mươi mốt chuyên đề và bộ công cụ*

# 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 kíp nào trước, thay vì đọc bốn mươi chín bí kíp theo thứ tự.*

## Vì sao làm bài này trước khi đọc

Bốn mươi chín bí kíp được xếp theo thứ tự của quy trình bảy bước, vì đó là thứ tự một người đi từ lúc chưa biết gì đến lúc có văn phòng và nhiều nguồn thu. Nhưng bạn không bắt đầu từ cùng một chỗ với người khác. Có người chưa có chứng chỉ, chưa vào doanh nghiệp nào. Có người đã bán vài chục căn mà chưa từng ký một hợp đồng độc quyền. Có người marketing rất giỏi, video nghìn lượt xem, nhưng khách xem xong lại tự đi gặp chủ. Có người làm chủ văn phòng mười người mà chưa từng viết ra quy chế chia hoa hồng. Đọc từ Bí kíp 1 đến Bí kíp 49 thì ai cũng tới đích, nhưng mỗi người mất rất nhiều thời gian ở những trang mình đã biết, trong khi chỗ đang chảy máu thì chưa được băng.

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

1. Viết ra tám con số thật về tình hình làm nghề 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 kíp 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. Người môi giới lại càng dễ tự lừa mình hơn người khác, vì nghề này sống bằng sự lạc quan: ngày nào cũng có một khách "rất có thể sẽ cọc tuần sau". Bài này không hỏi khách nào có thể cọc. Nó hỏi khách nào đã cọc.

Nếu bạn chưa vào nghề — đang cân nhắc, đang học, hay là nhà đầu tư, chủ nhà muốn hiểu nghề — bạn vẫn làm được. Nhiều dòng sẽ là số không hoặc "chưa

biết". Chính số không ấy cũng là một kết quả, và bảng tra ở cuối có một cột dành riêng cho bạn.

## Phần 1 — Tám con số thật

Điền vào khung dưới. Chỗ nào chưa biết, ghi "chưa biết". Mọi con số tính trong **mười hai tháng gần nhất** tính đến ngày làm bài. Thu nhập ghi theo phần bạn thật sự hưởng từ doanh nghiệp, trước thuế — không ghi tổng phí chủ nhà trả cho công ty.

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

1. Thu nhập từ môi giới 12 tháng qua (phần tôi hưởng, trước thuế):
                                                  …… triệu
   → bình quân mỗi tháng: …… triệu
2. Số thương vụ mua bán đã chốt 12 tháng qua (có cọc và nhận phí):
                                                  …… thương vụ
   (cho thuê ghi riêng: …… hợp đồng)
3. Số căn tôi nhận bán mới mỗi tháng (bình quân 3 tháng gần nhất):
                                                  …… căn/tháng
4. Trong các căn đang nhận bán, số căn có hợp đồng độc quyền:
                    …… / …… căn  → …… %
5. Số lượt dẫn khách cho mỗi lần có cọc (3–6 tháng gần nhất):
                         …… lượt dẫn ÷ …… cọc = …… lượt/cọc
6. Kênh marketing đang chạy ĐỀU (có bài/tin ít nhất mỗi tuần):
   □ mối quan hệ □ môi giới khác □ internet □ mạng xã hội
   □ video ngắn □ tờ rơi–phướn–băng rôn □ sự kiện–PR
                                                  …… / 7 kênh
7. Tư cách hành nghề:
   chứng chỉ môi giới: □ có (cấp ……/……)  □ đang học/chờ thi  □ chưa
   đang hành nghề trong doanh nghiệp/sàn: □ có, tên: ……  □ chưa
   hợp đồng với doanh nghiệp ghi rõ thù lao: □ có  □ chưa
8. Quỹ dự phòng hiện có ÷ chi tiêu tháng tôi phải gánh:
                ……  triệu ÷ …… triệu = …… tháng
──────────────────────────────────────────────────────────────────────
```

Viết xong, đọc lại tám dòng ấy với bốn câu hỏi.

**Dòng 1 chia dòng 2 có ổn không?** Đó là phần bạn hưởng bình quân mỗi thương vụ. Nếu con số ấy dưới ba mươi triệu với nhà phố, bạn đang bán những căn quá nhỏ so với công sức, hoặc đang bị chia quá mỏng, hoặc đang hạ phí để giữ khách. Bí kíp 9 (định vị) và Bí kíp 18 (đàm phán phí) là chỗ cần đọc. Nếu bạn ghi nhiều hợp đồng cho thuê ở dòng 2 mà rất ít mua bán, bạn đang sống bằng quả ngắn; đó

không sai, nhưng hãy đọc Bí kíp 12 để biết khi nào quả ngắn bắt đầu ăn mất thời gian của quả dài.

**Dòng 3 và dòng 5 có khớp với thu nhập bạn muốn không?** Đây là hai con số mà Bí kíp 7 gọi là "con số kỳ diệu". Thu nhập không đến từ mong muốn, nó đến từ số căn nhận mỗi tháng nhân với tỷ lệ bán được, và từ số lượt dẫn chia cho số lượt cọc. Chị Yến trong sách cần khoảng bốn phẩy bốn căn nhận mới mỗi tháng cho mục tiêu năm 2026 của chị. Nếu dòng 3 của bạn là một, và mục tiêu của bạn gấp đôi năm ngoái, bạn đã biết vấn đề nằm ở đâu mà chưa cần đọc thêm trang nào.

**Dòng 4 có bằng không không?** Không có căn độc quyền nào nghĩa là mọi căn bạn đang bán, người khác cũng đang bán. Bạn đang chạy đua, không phải đang làm dịch vụ. Bí kíp 19 dành cho dòng này.

**Dòng 7 và dòng 8 có ô nào ghi "chưa" hay dưới ba tháng không?** Hai dòng này là nền móng. Từ ngày 01/8/2024, cá nhân môi giới phải có chứng chỉ và hành nghề trong một doanh nghiệp môi giới hoặc một sàn (khoản 2 Điều 61 Luật Kinh doanh bất động sản 2023); từ ngày 26/8/2026, hành nghề không chứng chỉ hoặc không thuộc doanh nghiệp có thể bị phạt bốn mươi đến sáu mươi triệu đồng. Còn quỹ dự phòng dưới ba tháng thì nghĩa là bạn đang quyết định bằng nỗi sợ: đẩy khách thay vì tư vấn, nhận mọi căn thay vì chọn căn. Dù bước yếu nhất của bạn ở đâu, nếu dòng 7 có chữ "chưa", hãy đọc **Bí kíp 6** trước mọi gợi ý khác; nếu dòng 8 dưới ba tháng, hãy đọc **Bí kíp 5** và **Bí kíp 12** ngay sau đó.

## 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 và có bằng chứng — một tờ phiếu, một bản hợp đồng, một cái tin đã đăng, một con số trong sổ.

| Bước | Năng lực | 1–3 điểm | 4–7 điểm | 8–10 điểm | Điểm của bạn |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Định vị và lập nghiệp | Chỉ có mong muốn "làm nhà đất kiếm thêm"; chưa có chứng chỉ | Có chứng chỉ, có doanh nghiệp; có con số thu | Có điểm A – điểm B bằng số, đã tính ngược ra số cuộc gọi, số | |

| Bước | Năng lực | 1–3 điểm | 4–7 điểm | 8–10 điểm | Điểm của bạn |
|---|---|---|---|---|---|
| | | hoặc chưa rõ đang hành nghề cho doanh nghiệp nào | nhập mong muốn nhưng chưa tính ngược ra việc mỗi ngày | căn nhận, số lượt dẫn; đã chọn con đường (một mình, 1 + 1, tổ chức); quỹ dự phòng ≥ 6 tháng | |
| 2 | Chọn thị trường và sản phẩm | Nhận mọi căn ai đưa, ở mọi nơi, mọi tầm tiền | Có khu vực quen, nhưng tầm tiền và loại hình còn dàn trải; chọn căn theo cảm giác | Định vị ba trục giá – khu vực – loại hình viết thành một câu; chấm chín tiêu chí trước khi nhận; thẩm định nhanh pháp lý, quy hoạch, giá trước khi nhận | |
| 3 | Nguồn hàng và hợp đồng | Chờ người quen đưa hàng; không có hợp đồng dịch vụ với chủ nhà | Có hai, ba kênh lấy nguồn; có hợp đồng dịch vụ nhưng ít khi có độc quyền; ngại nói chuyện phí | Lấy nguồn đều từ nhiều kênh; có kịch bản gọi chủ; nói được phí và giữ được phí; có căn độc quyền; mọi căn có hợp đồng ký qua doanh nghiệp và bộ hồ sơ tài sản | |
| 4 | Marketing | Đăng một tin trên một | Đăng nhiều kênh, có ảnh | Có kế hoạch theo kênh; | |

| Bước | Năng lực | 1–3 điểm | 4–7 điểm | 8–10 điểm | Điểm của bạn |
|---|---|---|---|---|---|
| | | trang, chờ người gọi | đẹp; tin viết theo thói quen; chưa đo kênh nào ra khách | tin rao có tiêu đề đủ dữ kiện, nói lợi ích bằng số; có video; biết kênh nào ra khách; tin đúng luật quảng cáo 2026 | |
| 5 | Bán hàng sáu bước | Dẫn khách đi xem rồi hỏi “anh chị thấy sao” | Có hỏi nhu cầu, có chuẩn bị trước buổi xem, nhưng hay “đuối” khi khách chê đắt | Lọc khách có tiền và nhu cầu; có phiếu hỏi nhu cầu; dẫn khách theo lộ trình; xử lý từ chối có khung; chốt không ép; khách cũ giới thiệu khách mới | |
| 6 | Đàm phán, đặt cọc, giữ hoa hồng | Để hai bên tự thỏa thuận giá; từng bị chặt cầu hoặc mất phí | Nắn được giá vài trăm triệu; biết soạn cọc theo mẫu; có biên bản dẫn khách nhưng không đều | Có kỹ thuật nắn giá và giáo dục hai bên; kiểm tra pháp lý trước cọc; cọc chuyển khoản thẳng chủ nhà; kiểm soát buổi công chứng; thu đủ phí qua | |

| Bước | Năng lực | 1–3 điểm | 4–7 điểm | 8–10 điểm | Điểm của bạn |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | doanh nghiệp | |
| 7 | Mở rộng | Chỉ có một nguồn thu: phí bán căn mình bán | Có hợp tác lẻ với môi giới khác; nghĩ đến đội nhóm nhưng chưa viết ra cơ chế | Có hai nguồn thu trở lên hợp pháp, minh bạch; có đội 1 + 1 hoặc văn phòng với quy chế chia viết sẵn; có kế hoạch thương hiệu cá nhân | |

Khoanh tròn bước có điểm thấp nhất. Nếu có hai bước bằng điểm nhau, chọn bước đứng trước trong quy trình — vì theo những gì tôi thấy ở học viên, triệu chứng thường hiện ra ở bước sau, nhưng bệnh nằm ở bước trước. Người bị chặt cầu ở bước 6 rất hay là người không có hợp đồng ở bước 3. Người dẫn hai mươi lượt khách không ai cọc ở bước 5 rất hay là người nhận căn sai giá ở bước 2.

Có một ngoại lệ: **người mới chấm bước 7 thấp là chuyện bình thường**, không phải bệnh. Nếu bước 7 là bước thấp nhất của bạn mà bạn chưa có thương vụ nào, bỏ qua nó và khoanh bước thấp thứ hai.

## Phần 3 — Bạn đang ở tầng nào

Cả cuốn sách chia người đọc thành ba tầng, và mỗi bí kíp đều có ô 🎯 nói rõ tầng nào nên làm tới đâu trong tuần. 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 | Muốn vào nghề, đang học, mới có chứng chỉ, hoặc làm | Dòng 2 từ 0 đến 2; dòng 3 thường “chưa biết”; dòng 7 |

| Tầng | Bạn là ai | Dấu hiệu nhận biết từ tám con số |
|---|---|---|
| | bán thời gian; chưa đến ba thương vụ | có thể còn "chưa"; dòng 8 là câu hỏi lớn |
| Tầng 2 — Đang làm nghề | Đã chốt từ ba thương vụ trở lên, muốn tăng thu nhập, lên độc quyền, lên văn phòng | Dòng 2 từ 3 trở lên; dòng 4 thường dưới 30%; dòng 5 thường trên 20 lượt/cọc; dòng 6 thường chỉ 1–2 kênh chạy đều |
| Tầng 3 — Văn phòng hoặc nhà đầu tư | Quản lý đội từ hai người trở lên; hoặc là nhà đầu tư, chủ nhà dùng môi giới để mua bán | Có người làm việc cho mình, hoặc mình là bên thuê dịch vụ môi giới; câu hỏi lớn là cơ chế, hợp đồng, kiểm soát rủi ro |

Nếu bạn là nhà đầu tư hay chủ nhà chưa từng làm môi giới, đừng ngại chấm điểm. Chấm theo vai bạn đang đóng: bước 2 là khả năng chọn đúng căn; bước 3 là khả năng ký hợp đồng với môi giới; bước 6 là khả năng tự bảo vệ ở bàn cọc và phòng công chứng. Bạn đọc cột tầng 3.

Nếu bạn đã bán được vài thương vụ nhưng vẫn còn những bước chưa từng làm trọn — chưa ký độc quyền lần nào, chưa tự đi một buổi công chứng — hãy xếp mình vào tầng 1 cho đúng những bước ấy, và tầng 2 cho phần còn lại.

## Phần 4 — Bảng tra: mở bí kíp nào trước

Tìm hàng là bước yếu nhất của bạn, cột là tầng của bạn. Ô giao nhau cho bạn hai bí kíp nên đọc trước tiên. Đọc xong hai bí kíp ấy và làm phần "Gấp trang này lại thì làm gì ngay" của chúng trong một tuần, 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 — Đang làm nghề | Tầng 3 — Văn phòng / nhà đầu tư |
|---|---|---|---|
| 1. Định vị và lập nghiệp | Bí kíp 5 (Học việc trước, khởi nghiệp sau) · Bí kíp 6 (Hành nghề hợp pháp 2026) | Bí kíp 2 (Điểm A, điểm B và Kết quả – Lý do – Hành động) · Bí kíp 7 (Con số kỳ diệu) | Bí kíp 1 (Môi giới là nghề dịch vụ — hai con đường) · Bí kíp 3 (Bảy lợi ích của nghề |

| Bước yếu nhất | Tầng 1 — Người mới | Tầng 2 — Đang làm nghề | Tầng 3 — Văn phòng / nhà đầu tư |
|---|---|---|---|
| | | | — kể cả khi bạn là nhà đầu tư) |
| 2. Chọn thị trường và sản phẩm | Bí kíp 9 (Định vị ba trục) · Bí kíp 10 (Chín tiêu chí chọn sản phẩm) | Bí kíp 11 (Sáu loại BĐS vẫn bán được khi thị trường xuống) · Bí kíp 12 (Quả ngắn, quả dài) | Bí kíp 13 (Thẩm định nhanh trước khi nhận một căn) · Bí kíp 14 (Khách hàng phải có tương lai) |
| 3. Nguồn hàng và hợp đồng | Bí kíp 15 (Chín kênh lấy nguồn hàng) · Bí kíp 17 (Kịch bản gọi chủ nhà) | Bí kíp 18 (Đàm phán phí) · Bí kíp 19 (Ký độc quyền) | Bí kíp 20 (Hợp đồng dịch vụ môi giới 2026) · Bí kíp 21 (Làm đẹp sản phẩm và bộ hồ sơ tài sản) |
| 4. Marketing | Bí kíp 22 (Bảy kênh marketing và năm tư duy) · Bí kíp 23 (Viết tin rao) | Bí kíp 24 (Tin – Tham – Sợ, đặc điểm thành lợi ích) · Bí kíp 27 (Video ngắn) | Bí kíp 25 (Internet — trang rao, Google, website) · Bí kíp 28 (Offline và mạng lưới môi giới) |
| 5. Bán hàng sáu bước | Bí kíp 29 (Bước 0 và bước 1) · Bí kíp 30 (Hỏi trước, bán sau) | Bí kíp 33 (Xử lý từ chối) · Bí kíp 34 (Chốt — bảy công cụ, bản trung thực) | Bí kíp 32 (Lợi ích, khác biệt và buổi dẫn khách) · Bí kíp 35 (Sau bán, khách VIP, người giới thiệu) |
| 6. Đàm phán, đặt cọc, giữ hoa hồng | Bí kíp 38 (Tám bí kíp tránh chặt cầu) · Bí kíp 39 (Đặt cọc qua môi giới — đúng luật 2026) | Bí kíp 36 (Sáu kỹ thuật nắn giá) · Bí kíp 37 (Giáo dục chủ nhà và người mua) | Bí kíp 40 (Ở phòng công chứng) · Bí kíp 41 (Bán chênh dưới kính lúp) |
| 7. Mở rộng | Bí kíp 46 (Đội nhóm 1 + 1) · Bí kíp 49 (Từ môi giới đến nhà đầu tư) | Bí kíp 43 (Chín nguồn thu) · Bí kíp 46 (Đội nhóm 1 + 1) | Bí kíp 47 (Mở văn phòng môi giới) · Bí kíp 48 (Bài toán chia hoa hồng và chống ôm hàng) |

Bốn lời dặn khi dùng bảng:

- **Người tầng 1 đừng nhảy cóc sang Phần VII.** Văn phòng, đội nhóm và chín nguồn thu là chuyện hấp dẫn nhất trong sách, nhưng là chuyện của người đã đi qua sáu bước trước. Bí kíp 1 có lời khuyên tôi muốn nhắc lại: kể cả người nghiêng hẳn về con đường tổ chức, cũng nên tự bán một, hai năm trước.
- **Người tầng 2 hay đánh giá thấp bước 3.** Rất nhiều người làm lâu năm chấm mình bảy, tám ở bán hàng nhưng chỉ ba, bốn ở hợp đồng và độc quyền. Nếu dòng 4 của bạn dưới ba mươi phần trăm, hãy coi bước 3 là bước yếu nhất dù điểm tự chấm nói khác.
- **Người tầng 3 là nhà đầu tư hoặc chủ nhà** nên đọc thêm Bí kíp 20 và Bí kíp 39 dù bước yếu nhất ở đâu: đó là hai bí kíp về những tờ giấy bạn sẽ ký với môi giới và với bên kia giao dịch.
- **Ưu tiên tuyệt đối:** dòng 7 có chữ "chưa" → Bí kíp 6 trước tiên. Dòng 8 dưới ba tháng → Bí kíp 5 và Bí kíp 12. Từng bị chặt cầu trong mười hai tháng qua → Bí kíp 38 và Bí kíp 20, bất kể bảng nói gì.

## Một ví dụ: chị Yến làm bài

Để bạn thấy bài này dùng thế nào, đây là bài chị Yến làm vào tối Chủ nhật, ngày 13 tháng Tư năm 2025 — cũng là buổi tối chị viết điểm A lần đầu, như bạn sẽ đọc ở Bí kíp 2. Lúc ấy chị đã nghỉ ngân hàng được hai tuần, đang là trợ lý học việc ở một công ty môi giới nhà phố phía tây Hà Nội, đi theo anh Khôi gặp chủ, chụp ảnh, ghi chép; chị đã học xong khóa bồi dưỡng và đang chờ thi sát hạch cuối tháng.

```
TÁM CON SỐ THẬT — chị Yến, 13/4/2025
──────────────────────────────────────────────────────────────────────
1. Thu nhập từ môi giới 12 tháng qua:              0 triệu
2. Thương vụ đã chốt:                              0 (cho thuê: 0)
3. Căn nhận bán mới mỗi tháng:     0 — chưa được tự nhận (trợ lý)
4. Căn độc quyền:                                  không áp dụng
5. Lượt dẫn / cọc:    chưa biết — đã đi cùng anh Khôi 6 lượt, 0 cọc
6. Kênh marketing chạy đều:   0/7 (danh bạ 340 người, chưa dùng)
7. Chứng chỉ: đang chờ thi (cuối 4/2025)
   Doanh nghiệp: trợ lý học việc, chưa ký hợp đồng cộng tác
8. Quỹ dự phòng: (150 − 30 giữ cho việc bất ngờ) ÷ 20 = 6 tháng
   (20 triệu/tháng = 12 phần chi gia đình chị gánh + 8 chi phí nghề)
──────────────────────────────────────────────────────────────────────
Kiểm: 12 + 8 = 20 · 150 − 30 = 120 · 120 ÷ 20 = 6
```

Bảy năng lực, chị chấm thật thà, và ghi lý do bên cạnh từng ô:

| Bước | Điểm | Lý do chị ghi |
|---|---|---|
| 1. Định vị và lập nghiệp | 3 | Có quỹ 6 tháng, đã vào công ty; chưa có chứng chỉ, chưa có điểm B bằng số |
| 2. Chọn thị trường và sản phẩm | 2 | Chưa biết mình bán gì, ở đâu, tầm tiền nào |
| 3. Nguồn hàng và hợp đồng | 2 | Chưa từng tự gọi chủ nhà; đã đọc hợp đồng dịch vụ của công ty |
| 4. Marketing | 1 | Chưa từng viết một tin rao |
| 5. Bán hàng sáu bước | 3 | Chín năm bán thẻ, bán gói vay — quen hỏi nhu cầu, chưa bán dịch vụ |
| 6. Đàm phán, đặt cọc, giữ hoa hồng | 5 | Từng làm tín dụng: đọc sổ, kiểm thế chấp, hiểu thủ tục vay; chưa đàm phán giá bao giờ |
| 7. Mở rộng | 1 | Chưa có thương vụ nào |

Bước thấp nhất là bước 4 và bước 7, cùng một điểm. Chị đọc lời dặn ở Phần 2: người mới chấm bước 7 thấp là bình thường, bỏ qua. Bước thấp nhất còn lại là bước 4 — marketing. Tầng của chị là tầng 1. Ô giao nhau cho chị Bí kíp 22 và Bí kíp 23.

Nhưng trước khi tra bảng, chị dừng lại ở dòng 7. Chữ “chưa” ở đó có nghĩa là, theo luật, chị chưa được tự đăng tin môi giới cho một căn nào để nhận thù lao, chưa được tự dẫn khách hay tự đàm phán. Học marketing lúc này là học trước để dùng sau. Chị làm đúng lời dặn ưu tiên: đọc Bí kíp 6 trước, để biết sau ngày có chứng chỉ chị phải ký gì với công ty, thù lao tính thế nào, thuế khấu trừ ra sao. Rồi chị mới mở Bí kíp 22 và 23, đọc vào các buổi tối của hai tuần ôn thi, và mỗi tối tập viết lại tin rao của một căn anh Khôi đang bán — chỉ để tập, không đăng.

Chị cũng nhìn sang hàng bước 2, chỉ hai điểm, và nhận ra đó mới là việc của tháng tới: một người chưa biết mình bán gì thì viết tin giỏi đến đâu cũng chỉ viết

hộ người khác. Chị ghi thêm một dòng bên lề: *"Có chứng chỉ xong — đọc Bí kíp 9 và 10 trước khi nhận căn đầu tiên."* Bạn sẽ thấy ở Bí kíp 9 rằng chị không làm đúng ngay: ba tuần cuối tháng Năm chị vẫn chạy khắp nơi, xem chín căn ở năm khu, từ gần hai tỷ đến mười bốn tỷ, và không có cọc nào. Đến giữa tháng Sáu chị mới viết được câu định vị: nhà phố trong ngõ ô tô vào được, năm đến chín tỷ, khu dân cư cũ phía tây Hà Nội. Thương vụ đầu tiên đến hai tuần sau đó.

Dòng 8 làm chị yên tâm hơn chị nghĩ. Sáu tháng không phải nhiều, nhưng đủ để không phải nhận căn đầu tiên ai đưa. Còn dòng 6 — không kênh nào — làm chị giật mình theo một cách khác: chị có ba trăm bốn mươi người trong danh bạ, khoảng bốn mươi người có nhà ở chính khu chị định làm, mà chưa từng nói với ai rằng mình đã chuyển nghề. Kênh "mối quan hệ" — kênh đầu tiên trong bảy kênh của Bí kíp 22 — là kênh rẻ nhất mà chị đang bỏ không.

Tháng Ba năm 2026, chị làm lại bài này. Lúc ấy chị đã có năm thương vụ năm 2025, mười một hợp đồng cho thuê, và vừa ký độc quyền căn nhà năm tầng của bà Liễu. Bước yếu nhất đã dịch chỗ: nguồn hàng và hợp đồng giờ là điểm mạnh, còn marketing — đặc biệt là video — vẫn đứng gần cuối. Đó là lúc chị thuê Hạ quay video cho căn bà Liễu, rồi một tháng sau ghép đôi với Hạ thành đội 1 + 1. Bảng tra không bảo chị làm thế. Nó chỉ cho chị thấy chỗ cần làm.

Cách chị Yến dùng bài tự định vị là cách tôi mong bạn dùng: không phải để đọc ít đi, mà để đọc đúng thứ tự của mình.

## Một ví dụ ngắn ở tầng 3: anh Kiệt và văn phòng của anh

Người tầng 3 làm bài này hơi khác: làm hai lần — một lần cho chính mình, một lần cho cả văn phòng, với tám con số cộng gộp của mọi người. Anh Kiệt làm như thế vào tháng Mười năm 2026 với văn phòng sáu người của anh ở TP.HCM. Bản của riêng anh cho thấy bước yếu nhất là bước 7 — anh vẫn sống chủ yếu bằng phí bán, chưa viết ra quy chế chia rõ ràng cho những trường hợp đặc biệt. Bản của văn phòng cho thấy một chuyện anh không ngờ: dòng 4 cộng gộp thấp hơn hẳn dòng 4 của riêng anh, và có những căn đang nằm trong tay một người mà không ai khác trong văn phòng được bán cùng. Hai kết quả ấy dẫn anh đến cùng một ô: Bí kíp 47 và Bí kíp 48. Bạn sẽ gặp cuộc nói chuyện về phiếu chi của Khả ở đầu Bí kíp 48 — đó là lúc anh Kiệt bắt đầu sửa quy chế.

## Bước tiếp theo

Làm xong bài tự định vị, đừng mở Bí kíp 1 vội.

**Bước tiếp theo: làm Lần 1 Bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E, ngay bây giờ, trước khi đọc.** Không mở sách, không tra mạng, khoảng hai mươi phút. Ba mươi câu chia theo bảy bước của quy trình và các chuyên đề — có câu về luật hành nghề, có câu về phí và độc quyền, có câu về đặt cọc, có câu về chặt cầu và chia hoa hồng. 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 ký hợp đồng dịch vụ tiếp theo, hay trước buổi cọc tiếp theo. Không có Lần 1, Lần 2 chỉ là một con số, không phải một sự tiến bộ.

Giữ trang này lại. Ba tháng sau — hoặc ngay sau thương vụ tiếp theo — hãy làm lại tám con số và bảy ô điểm. Bạn sẽ thấy bước yếu nhất của mình đã dịch sang chỗ khác. Đó là lúc bảng tra cho bạn hai bí kíp mới.