

đồng, nếu không tăng nhờ năng lực lên các cấp bậc cao hơn mà chỉ tăng nhờ trượt giá, thì đến năm 2020 bạn sẽ nhận được khoảng 7,5 triệu đồng.

Dù vậy, mức tăng lương theo trượt giá không thể bắt kịp mức độ tăng giá một số hàng tiêu dùng, dịch vụ thiết yếu tại các thành phố lớn. Bạn hãy nhớ lại xem, tô phở bạn mua năm 2010 chỉ có giá 20.000 đồng nhưng đến năm 2020 đã lên mức 40.000 đồng; hay ly cà phê vỉa hè chỉ 8.000 đồng hồi 2010, sau 10 năm bạn phải trả đến 15.000 đồng. Tôi ám chừng mức tăng chi tiêu do trượt giá trong 10 năm đã lên đến 75-100%, tương đương khoảng 6-7%/ năm.

Vậy nên hãy nhớ lấy một điều: Nếu bạn không nâng cao năng lực để được thăng tiến hay tăng lương mà chỉ trông chờ vào tăng lương theo trượt giá, thì bạn sẽ ngày càng nghèo đi theo lạm phát thực tế.

❖ ***Tăng lương theo năng lực bản thân***

Dĩ nhiên viễn cảnh phũ phàng đó chỉ là “nếu”. Trên thực tế, tùy năng lực và kinh nghiệm, bạn còn có thể được tăng lương theo năng lực nhờ được thăng tiến lên các cấp bậc cao hơn.

Bạn thấy đấy, hàng tháng một nhân viên mới ra trường thường được trả 7 triệu đồng, sau 2-3 năm kinh nghiệm thì lương sẽ tăng lên 10-12 triệu đồng, rồi dần dà nhiều kinh nghiệm hơn có thể nhận 13-18 triệu đồng. Trong khi đó, vị trí trưởng nhóm hoặc giám sát có mức lương 20-30 triệu đồng, quản lý tầm trung 30-45 triệu đồng, quản lý cấp cao và giám đốc khối 50-100 triệu đồng...

Tuy nhiên, bạn cũng phải hiểu rằng mỗi người có giới hạn năng lực khác nhau. Có người đi làm 5-10 năm thu nhập 25-40 triệu đồng, nhưng cũng có người làm trên 10-15 năm lương cũng

chỉ 10-15 triệu đồng. Nói cách khác, việc tăng lương theo năng lực không thể liên tục hàng năm hay có cơ hội tăng đột biến như việc tăng giá bất động sản.

Bên cạnh đó, việc tăng lương theo năng lực cũng bị giới hạn bởi số lượng vị trí cần thiết. Rất có thể, quỹ lương của một công ty chỉ cho phép một người lương 50 triệu đồng, hai người lương 35 triệu đồng, bốn người lương 20 triệu đồng và khoảng 20-30 người lương 7-15 triệu đồng. Điều đó có nghĩa dù bạn đủ năng lực để tăng thu nhập nhưng nếu chưa có vị trí phù hợp, bạn cũng không thể được thăng chức, tăng lương. Hoặc bạn phải thay đổi công ty khác có vị trí phù hợp để thu nhập tăng lên, nhưng rõ ràng cách này cũng không thể thực hiện hàng năm.

Cấp bậc trong công ty	Mức lương	Số lượng người
Quản lý Điều hành	50 triệu	01
Trưởng bộ phận	35 triệu	02
Trưởng nhóm	20 triệu	04
Nhân viên	7 triệu – 15 triệu	20

Tóm lại, chúng ta phải thẳng thắn thừa nhận rằng tăng lương theo năng lực không diễn ra thường xuyên hàng năm và mỗi người đều có giới hạn, không thể tăng liên tục mãi mãi.

Các yếu tố làm tăng giá bất động sản

Trong khi đó, có đến 4 nguồn tăng giá bất động sản gồm “trượt giá tiêu dùng tự nhiên”, “giá trị thực tăng”, “nhu cầu tăng” và “bị làm giá”.

❖ *Giá bất động sản tăng do trượt giá tiêu dùng tự nhiên*

Cũng giống như các sản phẩm khác như tô phở, ly cà phê, bản thân bất động sản cũng tự tăng giá do trượt giá khoảng 5-6%/năm. Tuy yếu tố này không thể tạo ra mức tăng đột biến nhưng cũng đã cao hơn mức tăng lương 3-5% do trượt giá, bạn thấy đúng không?

❖ *Giá bất động sản tăng do giá trị thực (giá trị sử dụng) tăng*

Song song đó, bất động sản có rất nhiều cơ hội để được thúc đẩy tăng giá trị thực, cũng giống như thu nhập có thể tăng theo năng lực của người lao động. Một trong những trường hợp tăng giá trị thực phổ biến với bất động sản là nhà trong hẻm nhỏ được mở thành hẻm lớn, nhà từ hẻm được phóng đường ra mặt tiền, hay bất động sản được chuyển đổi mục đích sử dụng đất từ đất nông nghiệp lên thổ cư.

Cách khác là thay đổi bộ mặt bên trong. Hãy tưởng tượng bạn mua căn hộ từ khi mới làm móng, thì giá căn hộ sẽ tự tăng theo tiến độ xây dựng như đổ sàn 10, đổ sàn 20, cất nóc, hoàn thiện, bàn giao... Hay các dự án đất nền cũng sẽ tự tăng giá theo "mức độ sáng đèn", nghĩa là càng nhiều người đến ở, càng nhiều nhà được xây thì đất càng tăng giá trị.

Chưa kể, sự thay đổi bộ mặt hạ tầng xung quanh như giải phóng đất mở đường, xây cầu kết nối, hoàn thiện hạ tầng (trải nhựa đường, hệ thống điện, nước, viễn thông...), các dự án lớn được triển khai gần bên... cũng sẽ là động lực làm tăng giá bất động sản.

Đồng thời, nhà đất, căn hộ, đất nền cũng tự tăng giá khi được hoàn thiện pháp lý, ngược lại những bất động sản nhiều năm chưa ra sổ sẽ tự giảm giá trị.

Mặt khác, khi vị trí tài sản được "thăng cấp" từ huyện lên quận, từ quận lên thành phố, từ tỉnh lên thành phố trực thuộc trung ương..., hoặc bất động sản có thể tạo ra dòng tiền, thì giá cũng sẽ nhanh chóng gia tăng.

Trên thực tế theo kinh nghiệm của tôi, những trường hợp trên có thể đẩy giá bất động sản tăng đột phá gấp 2-3 lần giá trị chỉ trong vài năm. Đây là điều mà tăng lương theo năng lực chắc chắn sẽ không bao giờ làm được.

❖ *Giá bất động sản tăng do nhu cầu tăng*

Bên cạnh hai yếu tố trên, chúng ta cũng thấy rõ là giá bất động sản luôn được thúc đẩy bởi nhu cầu. Ngoại trừ những thời điểm thị trường đóng băng, trầm lắng, thì còn lại nhu cầu mua bất động sản luôn rất cao. Nhu cầu này đến từ bốn nhóm người mua chính là người đầu tư trung - dài hạn, người lướt sóng ngắn hạn, môi giới và người có nhu cầu sử dụng cuối.

Nếu quan sát, bạn sẽ thấy những người đầu tư trung và dài hạn phần lớn là người có tiền nhàn rỗi, đã có thu nhập cao từ công việc chính (như chủ doanh nghiệp hoặc làm thuê lương cao) nên dành một phần thu nhập mua bất động sản để dành, coi như bỏ quên trong 5-10 năm. Mục đích của họ là tích trữ tài sản an toàn, lâu dài, tránh trượt giá đồng tiền và kỳ vọng tài sản tự tăng giá trị theo thời gian.

Còn người lướt sóng ngắn hạn là nhóm muốn kiếm tiền nhanh và nhiều từ bất động sản. Họ mua đi bán lại liên tục trong thời gian vài tuần, vài tháng ở một khu vực, dự án. Khi đã lướt qua

lại nhiều vòng, cảm giác giá đã được đẩy đủ cao, họ sẽ cùng môi giới rút đi và tiếp tục làm giá ở địa bàn khác. Chính nhóm này kết hợp với môi giới đã đẩy giá bất động sản lên nhanh. Đương nhiên nhóm chiến thắng cuối cùng ở “bộ môn lướt sóng” là những người lão luyện sành sỏi, còn những người thiếu kinh nghiệm FOMO theo thường bị “nằm lại” vài năm chờ đợt sóng tiếp theo.

Môi giới tuy không trực tiếp đầu tư và không có nhu cầu sử dụng, nhưng lại có nhu cầu cao trong việc đẩy giao dịch nhiều và liên tục nhằm tăng thu nhập một cách nhanh chóng và đáng kể. Do đó, nhóm này sẽ chung tay với nhóm lướt sóng ngắn hạn để thúc đẩy việc mua đi bán lại liên tục, tạo ra nhu cầu cao, làm tăng giá bất động sản.

Với người có nhu cầu sử dụng cuối, chân lý “người nở - đất không nở” khiến nhu cầu sử dụng thực sự của họ luôn cao (mua ở, thuê ở, thuê sản xuất, thuê làm kho...). Đáng tiếc, phần lớn nhóm này lại không có nhiều kiến thức về bất động sản, nên khi tiếp cận mua thì giá bất động sản đã bị người lướt sóng ngắn hạn và môi giới đẩy lên cao hơn nhiều so với giá trị rao bán ban đầu. Chỉ khi thị trường đóng băng, trầm lắng, nhóm lướt sóng ngắn hạn và môi giới đã “rời cuộc chơi”, họ mới dễ tìm mua hơn.

Bạn thấy không, thu nhập của người lao động không thể nào tăng nhanh và nhiều bằng đà tăng giá bất động sản theo nhu cầu. Bởi sức lao động của một người chỉ đáp ứng nhu cầu cho người sử dụng cuối là chủ doanh nghiệp, không thể tích lũy, lướt sóng hay thúc đẩy mua đi bán lại liên tục như bất động sản.

❖ **Giá bất động sản tăng do bị làm giá**

Điều đáng nói, bất động sản còn bị làm giá bởi hầu hết đối tượng tham gia vào thị trường. Chủ đầu tư khi mở bán các phân

khu sau sẽ tự tăng giá để nhà đầu tư đã mua những phân khu trước đó cảm thấy có lãi và tiếp tục đầu tư vào dự án. Chủ đầu tư cũng chi rất nhiều tiền để quảng cáo, truyền thông, tạo sức nóng cho cả khu vực nói chung và dự án nói riêng.

Người bán bất động sản đương nhiên bao giờ cũng muốn bán giá cao nhất có thể, nên luôn luôn cộng thêm phần lợi nhuận kỳ vọng tốt nhất của mình vào giá khi rao bán. Trong khi đó, môi giới cũng góp tay chủ động “đẩy giá thêm” để đảm bảo quyền lợi cá nhân và dành “room” cho người mua trả giá, vì tâm lý người mua không bao giờ muốn mua bằng giá rao mà phải được trả giá.

Thời đại 4.0, mạng xã hội và trang tin lá cải phát triển cũng làm tin tức “pha ke”, thiếu kiểm chứng tràn ngập. Chỉ cần vài thủ thuật nhỏ là có thể tạo giá ảo cho bất động sản và cả khu vực. Đa số người đọc chưa đủ kinh nghiệm để sàng lọc thông tin, họ thường có khuynh hướng tin những gì đọc được bất kể nguồn có chính thống, có đáng tin hay không.

Khi giá bất động sản bị tác động theo những cách này, mức tăng thu nhập của người lao động hoàn toàn chịu thua. Bởi sức lao động trừ những người thực sự rất giỏi thì khó ai làm giá được, trong khi bất động sản thì được rất nhiều người cùng đẩy giá.

Tóm lại, khi so sánh các yếu tố làm tăng thu nhập của người lao động với các yếu tố làm tăng giá của bất động sản, bạn sẽ thấy thu nhập của người lao động mãi mãi không theo kịp mức tăng giá bất động sản. Thời gian càng dài, khoảng cách này chỉ càng tăng thêm chứ không thể thu hẹp. Đây chính là lý do khi để dành đủ tiền mới mua thì căn nhà đã tăng giá rất xa so với số tiền bạn có.

Đến đây, hẳn bạn sẽ thắc mắc: "Giá nhà ở đâu cũng luôn tăng cao tăng nhanh như vậy, chẳng lẽ việc mua nhà không dành cho mọi người? Làm sao người nghèo có thể mua được nhà?".

Đáng tiếc, điều này hoàn toàn chính xác. Dù là chai nước tương cao cấp 200.000 đồng, chai nước mắm "xịn sò" 400.000 đồng, cái điện thoại đẳng cấp 20-30 triệu đồng, hay chiếc xe máy 80-100 triệu đồng..., những sản phẩm ít giá trị hơn căn nhà rất nhiều, vốn cũng không dành cho tất cả mọi người.

Do đó, nhà ở thành phố - một tài sản của đời người - cũng chỉ dành cho những người nỗ lực và xứng đáng. Trên bình diện chung toàn xã hội, người khá (thu nhập trên 20 triệu đồng/tháng) còn chưa có nhà thì người trung bình (thu nhập 10-12 triệu đồng/tháng) và người nghèo (thu nhập dưới 7 triệu đồng/tháng) sao mua nhà nổi?

Kể cả ở các nước phát triển, trừ khi có sẵn nhà của cha mẹ và được làm việc gần nhà, những người có thu nhập không cao hơn thu nhập bình quân xã hội cũng phải ở thuê cả đời khi lên thành phố làm việc. Đối với những người đã có thu nhập đủ mua nhà, họ cũng không thể để dành đủ tiền mới mua, mà phải **"CHỐT GIÁ HIỆN TẠI, TRẢ GÓP TƯƠNG LAI"** trong 20-30 năm.

Vậy nên, thay vì nằm than thở và chờ giá nhà quay về mức phù hợp với thu nhập của mình, hay kêu gào cơ quan chức năng và toàn xã hội phải cùng chung tay giảm giá nhà để giúp mình có nhà, thì chúng ta hãy tự giúp mình (hoặc đời con mình) thoát nghèo, thoát trung bình để có cuộc sống tốt hơn.

CHƯƠNG 1

NHỮNG CÂU HỎI BẠC TỶ KHI MUA NHÀ LẦN ĐẦU

Tôi có nên còng lưng mua nhà thành phố?

Bạn có thấy đầy rẫy trên báo chí, mạng xã hội và trong cả cuộc sống hàng ngày là những lời than vãn của các bạn trẻ về việc ngày càng khó sở hữu tổ ấm riêng khi giá bất động sản đang vượt quá thu nhập?

Dù phũ phàng nhưng tôi phải khẳng định đây chính là thực tế với phần lớn người lao động, bởi lẽ mức tăng thu nhập không bao giờ có thể theo kịp đà tăng giá bất động sản.

Hãy cùng tôi liệt kê những yếu tố làm tăng thu nhập của người lao động và những yếu tố làm tăng giá bất động sản, bạn sẽ thấy rõ hơn điều này.

Các yếu tố làm tăng thu nhập của người lao động

Để dễ hình dung, hãy chỉ xét đến những người làm thuê và không có thêm thu nhập “tay trái”. Khi đó, người lao động chỉ có hai nguồn tăng thu nhập là “tăng lương theo trượt giá” và “tăng lương theo năng lực bản thân”.

❖ ***Tăng lương theo trượt giá***

Nếu để ý, bạn sẽ thấy rằng hàng năm, các công ty thường tăng lương theo trượt giá trung bình 3-5%. Do đó, trong 10 năm, lương của người lao động sẽ tăng nhờ trượt giá khoảng 50%. Giả sử năm 2010, khi mới ra trường lương của bạn là 5 triệu