

Đôi lời từ tác giả

Có lẽ đây là lần đầu tiên trong đời bạn chuẩn bị đủ tài chính để bước chân vào con đường đầu tư bất động sản.

Hay bạn có thể chỉ vừa ra trường đi làm được vài năm, nhưng đã có một số vốn tích lũy kha khá vài trăm triệu. Bạn mong muốn dùng số tiền này để tiếp tục kiếm thêm tiền, gia tăng tài sản, để có thể sớm mua được căn nhà “che nắng che mưa”, giúp bản thân và gia đình sau này có cuộc sống tốt hơn.

Cũng có thể bạn đã ở ngưỡng tuổi 30-40, đã có căn nhà riêng mình. Giờ đây, bạn tiếp tục phải tính toán kế hoạch đầu tư để “kiếm thêm tiền”, có thể sớm trả hết tiền vay ngân hàng mua nhà, hoặc để hướng đến tự chủ tài chính, chuẩn bị dần cho cuộc sống sau khi về hưu, cũng như có thêm chút “của để dành” cho con cái.

Cũng có khi lúc đang đọc cuốn sách này, bạn đã 40-50 hay thậm chí sắp sửa về hưu, bạn có sẵn một số vốn rủng rinh cần đầu tư để chuẩn bị cho những ngày an hưởng tuổi già sắp tới.

Chào mừng bạn đến với cuốn sách này!

Thực ra, kiếm tiền thì ai cũng muốn, nhưng đa số chúng ta chỉ mới quan tâm đến vế “kiếm thêm tiền”, mà quên đi một vế cũng quan trọng không kém là “tránh để mất tiền”. Do đó, khi bước chân vào thị trường, ai cũng chỉ chăm chăm vào việc kiếm tiền của thiên hạ mà quên mất việc phòng thủ túi tiền của chính mình, dẫn đến việc “chưa ra đến ngõ đã hết tiền”, thậm chí mất sạch tất cả tài sản tích lũy nhiều năm trời.

Vậy có dễ để tránh mất tiền không? Và liệu việc kiếm thêm tiền có đơn giản như người ta nói?

Thị trường bất động sản - tuy chỉ gói gọn trong 5 từ - nhưng lại là rất nhiều tiền bạc, của cải của xã hội. Ước tính giá trị thị

trường bất động sản đến năm 2030 sẽ chiếm 13,6% GDP, quy mô tài sản bất động sản chiếm 22% tổng tài sản của toàn nền kinh tế.

Khi bạn muốn kiếm một quán ăn thích hợp cho một buổi tiệc đặc biệt, có thể bạn sẽ tìm hiểu vài ngày.

Khi bạn thích một chiếc iPhone vài chục triệu, bạn say mê tìm hiểu về nó vài tháng cho đến buổi ra mắt.

Khi bạn thích một chiếc ô tô vài trăm triệu đến vài tỷ, bạn có thể say mê ngắm nhìn, tìm hiểu về nó một vài năm cho tới khi xuống tiền.

Hay khi bạn cân đo đong đếm cho một công việc mới, có thể bạn sẽ mất vài tháng suy tư trăn trở...

Vậy khi bạn muốn tham gia vào một thị trường với số vốn lên đến trăm triệu, tỷ tỷ, mức độ tìm hiểu, say mê, ngắm nhìn, cân đo đong đếm, suy tư trăn trở nên như thế nào?

Chúng ta mất mười mấy năm đi học chỉ để làm nền tảng cho những công việc đầu tiên với thu nhập vài triệu, nhưng lại chỉ bỏ ra vài tuần, vài tháng tìm hiểu, thậm chí không bỏ ra chút thời gian, công sức nào mà chỉ cần nghe ai đó nói, là đã dễ dàng lao vào một “cuộc chơi vốn lớn” với số tiền vài trăm triệu, vài tỷ, thậm chí tất tay tất cả số vốn tích lũy được.

Đó chính là thực trạng của thị trường bất động sản. Ở nơi đó, “newbie” và “cá lòng tong” là nhóm chiếm đa số, nhưng thường chỉ đầu tư theo lời người khác nói, khi thực sự đưa chân vào thị trường thì không biết bắt đầu từ đâu, con đường đi thế nào, những rủi ro gì cần kiểm soát..., bản thân chỉ là con số 0 tròn trĩnh giữa đại dương mênh mông đầy rẫy cạm bẫy, cuối cùng chỉ thấy lỗ, không thấy lời.

Đây không phải là cuộc chơi có thể hời hợt, cuộc chơi mà chỉ cần nghe ai đó nói “chỗ này hay lắm, đã có nhiều người lời nhiều

lắm, mình cũng sẽ lời nhiều lắm...” hay chỉ một vài chuyến đi xem đất “cuối ngựa xem hoa” là có thể dễ dàng xuống tiền.

Bản thân tôi cũng từng là một newbie, từng là một con cá bé như vậy. Trong quá trình trực tiếp đầu tư và tư vấn cho khách hàng, ngoài những thành công thì tôi cũng đã trải qua và chứng kiến không ít thất bại cay đắng.

Lần đầu tiên bước chân ra đời đầu tư bất động sản, dù vốn mỏng nhưng tôi vẫn rất háo hức muốn sở hữu một bất động sản của riêng mình, với tâm lý “mua gì thì mua, cứ cầm sổ trong tay cho chắc” như nhiều người đi trước dạn dò. Vậy là, tôi đổ tiền mua đất nhỏ phân lô ở tỉnh xa. Và khi cơn sóng qua đi, các tay to cá mập và các đội bán hàng đã chốt lời và rút đi hết, tôi trở thành một trong những người ở lại sau cùng. Thời điểm đó, tôi không biết nhờ ai bán giúp và cũng không biết bán cho ai, vì bản thân không ở gần miếng đất, các đội bán hàng thì đã rời đi, dân địa phương cũng không thiếu gì đất để phải mua những miếng đất nhỏ như của tôi. Tôi phải chôn vốn rất lâu chờ tới đợt sóng tiếp theo mới có thể sang tay cho một nhà đầu tư khác thế chỗ.

Rút kinh nghiệm, một lần khác tôi mua đất phân lô ở tỉnh sát TP.HCM với hy vọng thanh khoản tốt hơn. Tự tin mình đã có nhiều kinh nghiệm sau một thời gian đầu tư, tôi chọn cuộc chơi góp vốn từ đầu ngay khi chưa tách miếng đất to ra nhiều miếng đất nhỏ để được giá tốt. Tôi dự tính sẽ bán ra ngay khi có sổ để chốt lời thu tiền về, tránh “ôm bom” lâu dài, tranh thủ giai đoạn các bạn môi giới vẫn còn chiến đấu cho các lô còn lại của chủ đầu tư. “Network” liên kết với chủ đầu tư hứa hẹn với tôi trong 3-6 tháng ra sổ chủ quyền riêng thì giá sẽ tăng ít nhất 30%. Tuy nhiên, gần 2 năm trôi qua chủ đầu tư và “network” ấy chỉ hứa hẹn trì hoãn mà không thấy sổ đâu. Khi tìm hiểu kỹ, tôi mới biết chủ đầu tư đã ra sổ riêng từ lâu, nhưng sổ lại đứng tên nội bộ của họ và đã mang cầm cố vào ngân hàng. Phải mất thêm một thời gian

lao tâm tốn sức tranh đấu, tôi mới được họ sang tên. Tuy nhiên, khi tôi rao bán để thu hồi vốn, giá cũng gần như chỉ bằng thời điểm góp vốn ban đầu; hay nói cách khác, mấy năm trước tôi đã bị ăn bánh vẽ mua “giá tương lai” của khu vực mấy năm sau.

Cứ ngỡ “Tiến về Sài Gòn” để an toàn hơn, nhưng tôi lại mắc phải sai lầm khác khi đầu tư nhà giá trị lớn nhưng trong hẻm nhỏ, chỉ có thể đi bằng xe máy. Mọi thứ đều tốt từ thiết kế, xây dựng, dòng tiền khai thác đến việc quản lý vận hành..., nhưng cái quan trọng nhất là cảm xúc nhà đầu tư thì không “chạm” vào được. Vì nhóm nhà đầu tư sở hữu loại bất động sản này toàn bộ đều di chuyển bằng ô tô, chỉ cần đến đầu hẻm mời họ xuống đi bộ vào nhà giữa cái nắng chói chang hay âm u mưa rào là đã cảm thấy “hết vui”. Do đó, thay vì 6 tháng như kế hoạch, tôi phải mất 18 tháng mới bán được tài sản đầu tư này với giá thấp hơn 10% so với kỳ vọng.

Trường hợp anh bạn tôi còn cay đắng hơn. Anh đặt cọc mua đất cây lâu năm với giá rẻ hơn 30% so với đất thổ cư trong khu vực, vì bên bán hứa hẹn sẽ chịu trách nhiệm lên thổ cư trong vòng 6 tháng (nghĩa là sau khi lên thổ cư anh sẽ lời ngay 30%), nếu không bên bán sẽ trả lại tiền kèm lãi suất 1%/tháng. Tuy nhiên, sau 4 năm đất thổ cư không thấy đâu, miếng đất thì không thể sang tên vì anh không thể chiong thêm tiền để mua đất cây lâu năm với giá 70% thổ cư, tiền đã đặt cọc giờ họ cũng không còn để trả, nói gì đến lãi suất của tiền cọc.

Hay một anh bạn khác mua miếng đất thổ cư trong khu vực được quy hoạch đất ở hiện hữu (loại đất được cấp phép xây dựng ổn nhất). Nhờ đã được dặn trước, anh cẩn thận xin văn bản cung cấp thông tin quy hoạch xây dựng của cơ quan nhà nước trước khi xuống tiền. Tuy nhiên, hai năm sau, khi cần bán thì người hỏi mua báo lại khu vực đã bị đổi thành đất nhóm nhà ở xây dựng mới (có rất nhiều hạn chế khi xây dựng), họ chỉ có

thể mua nếu giá giảm 20% so với giá đã đàm phán trước đó. Anh đi kiểm tra lại tại cơ quan nhà nước thì đúng là như vậy.

Nhiều người mang suy nghĩ rút tiền mua bất động sản rồi để đó, sau một thời gian giá chắc chắn tăng. Tuy nhiên, nếu không thể khai thác giá trị sử dụng trên bất động sản thì cũng chỉ là đầu cơ chờ thời.

Nhưng rõ ràng, kiếm tiền chưa bao giờ dễ dàng. **Quá trình tìm cách khai thác kinh doanh dòng tiền trên bất động sản của tôi cũng gặp nhiều bài học đau thương, trong đó có những sai lầm mà nếu không nhờ may mắn thì tôi đã không thể vượt qua và đứng dậy được.**

Một căn nhà cho thuê của tôi có bà cụ lớn tuổi mất trong phòng vì lên cơn đau đột ngột khi đưa cháu ở chung đi làm, không có ở nhà để kịp thời đưa đi bệnh viện. Suốt thời gian dài, nhà luôn có phòng trống do khách thuê sợ. Nhiều khách thuê mới không biết chuyện cũ, nhưng khi nghe hàng xóm xầm xì lại sợ quá, dọn đi luôn. Mọi kế hoạch kinh doanh của tôi đều đảo lộn.

Một căn nhà khác còn kinh khủng hơn khi khách thuê buôn bán chất cấm. Sự việc khá nghiêm trọng, thông tin được đăng tải trên báo chí một thời gian. Khách thuê các phòng khác cũng ngần ngại mà trả đi bớt. May mắn sau một thời gian điều tra thì kết luận hoạt động phạm pháp của họ không liên quan tới tôi. Một pha hú vía suốt nhiều tháng, cho tôi bài học thà chấp nhận trống phòng nhưng phải tìm hiểu thật kỹ nhân thân, và luôn phải chú ý các sinh hoạt hàng ngày bất thường của khách thuê, ví dụ như khách thuê dọn vào ở ngay, hay có bạn bè bậm trợn đến chơi, suốt ngày đóng cửa ru rú trong phòng, không cho vào dọn vệ sinh phòng hay sửa chữa bảo trì hư hỏng, đi trễ về sớm...

Trong trường hợp khác, một căn nhà của tôi thay vì xây trong 6 tháng đã có thể khai thác cho thuê, cuối cùng lại kéo dài gấp đôi thời gian bởi tin vào các cam kết, hứa hẹn rất hay ho “anh

làm chắc ăn lắm”, “anh quen anh A/chị B/em C”, hay “anh làm cả trăm căn rồi không sao đâu”. Đến khi xảy ra sự cố, chỉ còn “mình tôi với nông nản”.

Một dự án tòa nhà cho thuê lớn cũng đã được lên kế hoạch tính toán tường chừng rất bài bản, chuẩn bị chốt thuê với chủ nhà để khai thác thì họ đổi ý không cho thuê nữa vì có kế hoạch khác. Rất may mắn cho tôi vì chỉ một thời gian sau, những dự án quy mô lớn như thế sẽ dễ vướng pháp lý và phòng cháy chữa cháy.

Hay 2 tòa nhà khác cũng đã được lên kế hoạch, thiết kế và triển khai demo trước khi chuyển đổi phân khúc khách thuê. Nhưng may mắn khi vừa chuẩn bị triển khai cải tạo, sửa chữa, nâng cấp toàn bộ thì tôi kịp thời dừng lại bởi dịch Covid-19 ập đến. Nếu tôi không chạy demo mà triển khai sớm hơn 3 tháng thì đã thất bại thảm hại.

...

Những kiến thức, kinh nghiệm, trải nghiệm trong cuốn sách được đúc kết từ bài học thực tế của chính tôi và nhiều người đi trước, đã phải trả giá bằng rất nhiều tiền, thương đau, máu và nước mắt. Qua đó, tôi mong bạn có thể thấy được con đường rõ ràng hơn để chuẩn bị cho những lần đầu tiên đầu tư bất động sản và khai thác dòng tiền từ bất động sản. Quan trọng hơn, cuốn sách có thể giúp bạn tự đưa ra quyết định đúng đắn trước những câu hỏi bạc tỷ, qua đó tránh những sai lầm tai hại mà nhiều người đã thay bạn “ôm bom” trước rồi giờ đây chia sẻ lại với bạn.

Cuốn sách cũng như một lời tự giới thiệu về “hồ sơ năng lực cá nhân” của chính tôi, được kỳ vọng mở ra thêm nhiều cơ hội hợp tác kinh doanh với những người có cùng hệ quy chiếu tư duy và mối quan tâm trong lĩnh vực bất động sản.

Và đương nhiên, cuốn sách cũng gửi gắm mong muốn để lại một “di sản” lâu dài cho nhiều thế hệ sau, đặc biệt là các con tôi.

Cuốn sách gồm 5 nhóm nội dung chính:

- Phần 1: Những câu hỏi bạc tỷ trong lần đầu đầu tư bất động sản
- Phần 2: Những câu hỏi bạc tỷ khi muốn kiếm dòng tiền trên chính bất động sản
- Phần 3: Những trường hợp thực tế tác giả đã tư vấn trên báo chí
- Phần 4: Những chia sẻ của tác giả trên báo chí về thị trường bất động sản

Bạn có thể xem nội dung chi tiết từng phần ở mục lục tại trang

Bên cạnh cuốn sách này, tôi cũng viết một cuốn sách khác mang tên **“ĐỂ KHÔNG MẤT TIỀN TỶ TRONG LẦN ĐẦU MUA NHÀ, XÂY NHÀ, NHỮNG SAI LẦM NGỠ LÀ AN CƯ, HÓA RA SẠT NGHIỆP”**. Cuốn sách này sẽ giúp những bạn đang ấp ủ ước mơ sở hữu căn nhà đầu tiên, hay mong muốn xây dựng căn nhà cho riêng mình, có thể sớm biến ước mơ, mong muốn thành hiện thực. Có người ưu tiên “an cư” trước khi “lạc nghiệp” và đầu tư gia tăng tài sản, nhưng cũng có người mong muốn khởi sự đầu tư từ sớm với số vốn nhỏ để gia tăng nhanh tài sản, tích lũy dần để đủ tiền mua căn nhà của riêng mình. Dù là lựa chọn thế nào thì kiến thức, kinh nghiệm trong hai cuốn sách cũng sẽ bổ sung tương hỗ toàn diện cho nhau.

Cuốn sách này cũng đã được ấp ủ “lên mục lục” từ năm 2016, nhưng chỉ mới hoàn thành bản thảo vào giữa năm 2024, sau 8 năm phát triển nội dung, cập nhật liên tục nhiều kiến thức, kinh nghiệm và tình huống mất tiền thực tế đang diễn ra hàng ngày. Bên cạnh đó, việc có cơ hội thường xuyên được các cơ quan báo chí mời hợp tác đưa ra phân tích, nhận định thị trường và tư vấn cho độc giả cũng giúp tôi mở mang thêm nhiều góc nhìn và có thêm nhiều bài học hay từ những chuyên gia hàng đầu trong

lĩnh vực bất động sản.

Cũng xin lưu ý, những cuốn sách chỉ là quan điểm cá nhân nên có thể không đúng với tất cả trường hợp. Bạn có thể xem các cuốn sách như một tài liệu tham khảo để tự trau dồi, làm dày thêm kiến thức, kinh nghiệm của chính mình, không phải kim chỉ nam hay cơ sở để đưa ra bất kỳ quyết định nào.

Cuối cùng, xin chân thành cảm ơn bạn đã dành thời gian, sự quan tâm và tôn trọng giá trị chất xám cho tâm huyết của tôi.

Để nhận đầy đủ bộ tài liệu bao gồm các bảng tính, số liệu được trình bày trong cuốn sách và quà tặng kèm, bạn vui lòng liên hệ với chúng tôi qua đường link hoặc QR code tại "Thẻ bookmark kèm theo sách" nhé.

LÊ QUỐC KIÊN