

Tôi có thể tránh bẫy "trò chơi chuyền lửa" bằng cách nào?

Các phần trước chúng ta đã nhắc rất nhiều đến “trò chơi chuyền lửa”. Nhưng thực sự nó là gì? Và nó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động đầu tư của chúng ta?

Thông thường, khi nghe đến hai từ “sang nhượng”, chúng ta thường nghĩ ngay đến việc người chủ cũ làm ăn thua lỗ, cần sang lại để gỡ bớt một phần vốn đầu tư ban đầu thay vì mất trắng. Tuy nhiên, bạn đừng quên trong lĩnh vực thuê rồi cho thuê lại còn có thêm một mô hình là chủ động kiếm lời trên việc sang nhượng, nghĩa là chủ động đầu tư để nhượng, chứ không phải sang nhượng do thua lỗ. Mô hình này rất dễ đưa các bạn thiếu kinh nghiệm vào ngõ cụt khi mới lấp ló bước chân vào ngành. Nhìn thoáng qua, các bạn mới ra làm sẽ “thấy ngon” do có người “dọn mâm” sẵn cho mình hết rồi, chỉ cần lao vào là lụm tiền, nhưng thực tế gặp trúng mô hình này thì khả năng thất bại cao hơn nhiều so với việc thuê nhà chính chủ rồi tự cải tạo, khai thác.

Ví dụ dễ hiểu, khi sang nhượng do thua lỗ, thì người đi thuê chính chủ (F1) sẽ tốn chi phí cải tạo, trang bị nội thất khoảng 320 triệu đồng. Sau một thời gian kinh doanh không hiệu quả (thường trên 1 năm họ mới bắt đầu nhận ra), thì họ sẽ phải chấp nhận sang nhượng lại với giá 140 triệu đồng để gỡ vốn, chấp nhận lỗ 180 triệu. Tuy nhiên, nếu chủ động sang nhượng để kiếm lời, thì sau khi cải tạo, trang bị nội thất và cho thuê đầy phòng, họ sẽ chủ động sang nhượng cho người thuê mới (F2) với giá 500 triệu đồng (sau khi đã trừ hết tiền đặt cọc cho chủ nhà), tức là chốt lời 180 triệu.

Trước khi đi sâu vào phân tích mô hình này, chúng ta cần làm rõ một số khái niệm:

- Tiền cọc cho chủ nhà: Khi thuê nhà nguyên căn, tùy giá trị bên

thuê F1 phải đầu tư thêm mà khoản đặt cọc sẽ dao động từ 2-3 tháng (nếu nhà trống, bên thuê phải đầu tư toàn bộ) đến 6 tháng (nếu chủ nhà đã đầu tư sẵn). Hết hợp đồng thuê, chủ nhà sẽ trả lại số tiền cọc này cho bên thuê sau khi đã trừ đi các khoản nợ của bên thuê và các chi phí dịch vụ bên thuê chưa thanh toán cho nhà cung cấp, cũng như các chi phí sửa chữa nhà (nếu có) như thỏa thuận ban đầu.

- Tiền cọc của khách thuê lẻ: Khách thuê phòng thường phải đặt cọc 1-2 tháng tiền phòng tùy mức độ trang thiết bị nội thất có sẵn trong phòng. Hết hợp đồng thuê, bên khai thác kinh doanh sẽ trả lại cho khách thuê lẻ số tiền cọc này sau khi đã trừ đi các khoản nợ của khách (như tiền phòng, tiền điện, tiền nước...) và chi phí sửa chữa phòng (nếu có) như thỏa thuận ban đầu.

Bên khai thác kinh doanh cho thuê sẽ trả tiền cọc thuê nhà cho chủ nhà, rồi thu lại tiền cọc của khách thuê lẻ. Tiền cọc của khách thuê lẻ sau này sẽ lấy của người thuê mới trả cho người thuê cũ.

Bẫy quảng cáo sang nhượng, “dính chưởng” là mất tiền tỷ

Trên thị trường kinh doanh cho thuê, chúng ta sẽ rất dễ bắt gặp những thông tin quảng cáo kiểu “thơm ngon tới giọt cuối cùng, không thể nào bỏ qua” như:

Câu chuyện 1:

“Sang nhượng căn nhà ở Tân Bình có 17 phòng căn hộ dịch vụ và 2 mặt bằng, đầy đủ nội thất cao cấp. Mỗi phòng cho thuê được 5- 10,5 triệu đồng. Hợp đồng thuê mới ký 5 năm, giá thuê nhà 87 triệu đồng. Lợi nhuận 34 triệu đồng/tháng, tương đương 400 triệu đồng/năm. Chi phí để sang nhượng lại là 620 triệu đồng, đã bao gồm tiền cọc chủ nhà 350 triệu, không trả cọc khách.”

Với nội dung quảng cáo này, nhắm tính nhanh sẽ thấy:

Tổng chi phí sang nhượng = 620 triệu - 350 triệu (tiền cọc cho chủ nhà, sẽ được trả lại khi hết hợp đồng thuê) + 117 triệu (tiền cọc của khách thuê lẻ, sẽ phải tự bỏ tiền túi trả lại khi khách trả phòng) = 387 triệu đồng.

Như vậy, chỉ chưa đầy một năm chúng ta có thể thu hồi vốn, 4 năm còn lại đều có lãi.

HỘI CHO THUÊ NHÀ LÀM CHDV TP.HCM
[Redacted] ngày · 🌐

Sang Nhà CHDV 17p +2mb full nội Thất Cao Cấp TÂN BÌNH

- DT: 164m2/sàn
- KC: 1 trệt, 4 lầu
- Tổng: 17 studio, diện tích 25 - 40m2; 2 mặt bằng (mỗi MB 40m2)
- Full nội thất cao cấp CHDV: full NT, có máy hút mùi, máy giặt, máy sấy free
- Giá thuê: 87TR
- Lợi nhuận nhuận 30tr+ dv điện nước 4tr(tổng 34tr)
- Cọc chủ: 350tr
- Giá phòng từ 5tr - 10.5tr
- Giá sang: 620tr bao gồm cọc chủ 350tr, sửa chữa 170tr ko trả cọc khách
- HĐ mới ký 5 năm

Lh: [Redacted] (miễn tiếp mô giới)



Hình 1: Thông tin sang nhượng được quảng cáo, chưa tới 1 năm sẽ thu hồi vốn

người sẽ nhận tiền thuê nhà từ tháng 6 cho tới cuối năm 2014, còn lại 6 tháng là tiền lãi ròng.



Điều gì không ổn trong chương trình quảng cáo là họ muốn 20 triệu mỗi tháng, thường hơn 1 năm để thu hồi vốn.

Điều không ổn của các nhà quảng cáo này là muốn thanh toán đều mỗi 6 tháng "hàng tháng", nhưng đầu tư chỉ một lần. Họ muốn thanh toán đều 6 tháng nhưng đã được thanh toán "một lần" chỉ một lần đầu.

Những sai lầm phổ biến khi tính bài toán sang nhượng

Tất cả các quảng cáo trên đều áp dụng chung một công thức gây nhiễu cho những người thiếu kinh nghiệm:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu tối đa} - \text{Tiền thuê nhà}$$

Trong khi công thức đúng phải là:

$$\begin{aligned} \text{Lợi nhuận} &= \text{Doanh thu khả thi tối đa} - \text{Tỷ lệ trống bình quân} \\ &- \text{Tiền thuê nhà} - \text{Tổng chi phí quản lý vận hành} \end{aligned}$$

(Tạm thời không tính chi phí khấu hao, thay vào đó tính bằng cách dễ hiểu hơn là "thời gian thu hồi vốn" và "thời gian còn lại để thu lợi nhuận")

Như vậy có thể thấy, trong các phép tính nhầm trên, chúng ta đã tính thiếu 2 biến số (Tỷ lệ trống bình quân, Tổng chi phí quản lý vận

hành) và “mập mờ” 1 biến số khác (Doanh thu khả thi tối đa).

- **Doanh thu khả thi tối đa:** Khác với doanh thu tối đa trong nội dung quảng cáo, doanh thu khả thi tối đa phải được tính dựa trên đơn giá cho thuê khả thi để có thể cho thuê tốt, giảm tỷ lệ trống bình quân; đồng thời phải được tính toán chính xác bằng đơn giá của từng đơn vị thuê nhân với số lượng từng đơn vị thuê, chứ không phải lấy đơn giá của đơn vị thuê cao nhất nhân với tổng số lượng đơn vị thuê.

Để tôi tính thử cho bạn:

Với trường hợp 2, doanh thu được nhắc đến trong quảng cáo là doanh thu tối đa: 111 triệu đồng cho 9 căn hộ dịch vụ, tương ứng bình quân hơn 12 triệu/phòng. Tuy nhiên thực tế, chúng ta phải tính doanh thu khả thi tối đa, có thể chỉ là 9 triệu/phòng x 9 phòng = 81 triệu đồng. Hoặc cũng có thể trong nội dung quảng cáo, con số 12 triệu được tính dựa trên giá cho thuê ngắn ngày khoảng 400.000 đồng/ngày trên Airbnb, rồi mập mờ “giả định” trong điều kiện lý tưởng luôn có khách trong 30 ngày.

Hay trong trường hợp 1, giá cho thuê được quảng cáo là từ 5 đến 10,5 triệu đồng, thì thực tế chỉ có 2-3 phòng đạt mức giá cao trên 9 triệu, còn lại chỉ tầm 5-6 triệu đồng.

Đã có trường hợp quảng cáo “cho thuê 21 phòng tại Gò Vấp có giá cho thuê đến 7 triệu đồng/phòng”. Nếu nhắm nhanh sẽ thấy doanh thu tối đa đến 147 triệu đồng, nhưng khi tính chính xác từng đơn giá của từng loại phòng thì chỉ có 3 phòng được 7 triệu do diện tích lớn gấp rưỡi đến gấp đôi các phòng khác, còn lại chỉ có giá 3,5-5,5 triệu, tức tổng doanh thu khả thi tối đa chỉ là 102 triệu đồng, trung bình chưa đến 4,9 triệu đồng/phòng, bằng 70% giá trên quảng cáo. Con số “lệch pha” này là cái bẫy không thể lấp đầy cho các bạn mới vào nghề.

Loại phòng	Diện tích	SL phòng	Giá cho thuê	Thành tiền
2.7m x 6.0m + 1m x 1.5m	18	3	5,000,000	15,000,000
2.7m x 6.0m + 1m x 1.5m	18	3	4,000,000	12,000,000
2.7m x 4.8m	13	3	4,000,000	12,000,000
2.7m x 4.8m	13	3	3,500,000	10,500,000
				-
3.0m x 6.0m + 1.8 x 1.1m	20	3	5,000,000	15,000,000
4.5m x 6.0m	27	3	5,500,000	16,500,000
4.5m x 6.0m	27	3	7,000,000	21,000,000
		21		102,000,000
		Giá trung bình 1 phòng		4,857,143

Hình 5: Doanh thu thực tế chỉ là 102 triệu nếu kiểm tra và đếm chính xác từng loại phòng

- **Tỷ lệ trống bình quân:** Đây là biến số thường xuyên bị bỏ qua. Như chúng ta đã phân tích rất nhiều trong các phần trước, không có chuyện tỷ lệ lấp đầy luôn đạt 100% mà tùy vào phân khúc sẽ có một tỷ lệ trống nhất định, trong đó phân khúc giá càng cao thì tỷ lệ trống cũng càng cao. Bạn có thể xem lại ước tính về tỷ suất lấp đầy trong bảng phân khúc giá phòng cho thuê ở phần: Tôi có nên thuê sĩ nhà nguyên căn rồi chia nhỏ ra cho thuê lại? (*trang 185*).

Ví dụ, với phân khúc phòng 9 triệu đồng ở Bình Thạnh thì bình quân sẽ có khoảng 2-3 phòng trống. Phân khúc 5-6 triệu đồng ở Tân Bình (nếu không phải khu vực gần sân bay Tân Sơn Nhất) thì sẽ có tỷ lệ trống bình quân khoảng 2-3/17 phòng. Phân khúc từ 5 triệu đồng trở lên ở Gò Vấp thì sẽ có tỷ lệ trống bình quân là 1-2/12 phòng.

Thực ra, nếu chỉ nghe “loáng thoáng” con số trống 1-2 phòng hay 2-3 phòng thì rõ ràng sẽ cảm thấy rất ít, sẽ có tâm lý là đã cho thuê được nhiều phòng như vậy rồi thì chỉ còn vài phòng còn lại cũng khá đơn giản. Tuy nhiên, chúng ta cần chuyển sang định lượng chính xác theo phần trăm, và phải xác định đó cũng là tỷ lệ trống bình quân của phân khúc giá, tức là có thể khi chúng ta cho thuê được các phòng

TỔNG KẾT NỘI DUNG

Tôi có thể tránh bẫy "trò chơi chuyên lừa" bằng cách nào?

Bẫy quảng cáo sang nhượng, "dính chương" là mất tiền tỷ

- 4 câu chuyện thực tế

Những sai lầm phổ biến khi tính bài toán sang nhượng

- Doanh thu khả thi tối đa
- Tỷ lệ trống bình quân
- Tổng chi phí quản lý vận hành
- Chi phí đầu tư ban đầu

Rủi ro cho những F2 non tay "nhận lừa"

Lời khuyên cho những người mới bắt đầu

HÃY TỰ TÌM CÂU TRẢ LỜI CHO RIÊNG MÌNH

1. Giả sử một căn nhà có 17 phòng cho thuê đầy đủ nội thất. Bên sang nhượng quảng cáo "Giá thuê nhà 79 triệu đồng, hợp đồng thuê mới ký 5 năm, đang cho thuê được 7 triệu/phòng, lợi nhuận 40 triệu đồng/tháng, giá sang nhượng lại là 720 triệu (đã bao gồm tiền cọc chủ nhà 350 triệu, không trả cọc khách)". Vậy với thông tin quảng cáo trên, bạn cần kiểm tra lại những số liệu gì? Và kiểm tra như thế nào?

2. Các thông tin quảng cáo sang nhượng thường bị thiếu và mập mờ các biến số nào?

3. Giả sử căn nhà có 20 phòng, khi chúng ta đi khảo sát thực tế đang trống 1 phòng. Vậy có thể kết luận tỷ lệ trống bình quân của dự án là 5% được không?

4. Làm sao tính toán được chi phí đầu tư ban đầu của bên sang nhượng đã đầu tư vào dự án trước khi sang cho mình?