



TRUMDA

CÂU CHUYỆN

ĐƯỢC MẮT

TRONG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

M Ụ C L Ụ C

Câu chuyện #1:

“Bầy” khách hàng mua nhà đất giá rẻ..... 5

Câu chuyện #2:

Khách đầu tư: Mỗi mòn tìm đất..... 7

Câu chuyện #3:

Nỗi niềm người đi mua đất..... 8

Câu chuyện #4:

"Mắc kẹt" với BĐS..... 10

Câu chuyện #5:

Đất xen kẹt - "canh bạc nhiều rủi ro..... 12

Câu chuyện #6:

Bất động sản khó khăn, thị trường ngách “cứu rỗi” nhà đầu tư..... 14

Câu chuyện #7:

Câu chuyện "phiêu lưu" các thị trường..... 15

Câu chuyện #8:

Lỗi "chổng vó" vì đầu tư vào bất động sản..... 17

Câu chuyện #9:

Môi giới, nhà đầu tư bất động sản “gặp khó” thời dịch Corona..... 18

Câu chuyện #10:

Sinh viên làm bất động sản..... 19

Câu chuyện #11:

Mất bạc tỷ vì đầu tư bất động sản không chính chủ..... 22

Câu chuyện #12:

Mất trắng, ôm nợ vì đầu tư bất động sản với sự "hồ nhiên"..... 23

Câu chuyện #13:

Trái đắng đầu tư đất gần khu công nghiệp..... 25

Câu chuyện #14:

Cần tỉnh táo khi đầu tư bất động sản..... 27

Câu chuyện #15:	
Cuộc chiến môi giới nhà đất ngày càng gay gắt.....	29
Câu chuyện #16:	
Môi giới BĐS chuyển nghề để "lấy ngắn nuôi dài".....	32
Câu chuyện #17:	
Cũng vì đất đai, từ bạn thân trở thành con nợ.....	34
Câu chuyện #18:	
Nhà đầu tư lao đao về thuế.....	36
Câu chuyện #19:	
Cẩn trọng khi chuyển kênh đầu tư.....	37
Câu chuyện #20:	
Nhận định sai về thị trường và cái giá phải trả.....	39
Câu chuyện #21:	
Vỡ mộng lướt sóng căn hộ.....	41
Câu chuyện #22:	
Gian nan "săn" mặt bằng cho thuê.....	43
Câu chuyện #23:	
Tỷ suất lợi nhuận đạt mức 12% từ việc kinh doanh căn hộ cho thuê.....	45
Câu chuyện #24:	
"Vỡ mộng" đầu tư chung cư cho thuê.....	46
Câu chuyện #25:	
Nhà đầu tư lao đao với lướt cọc bất động sản.....	48
Câu chuyện #26:	
Cửa để dành từ đầu tư đất nền vùng ven.....	50
Câu chuyện #27:	
Thu đậm từ nhà... người khác cho thuê.....	52
Câu chuyện #28:	
Câu chuyện bén duyên với BĐS của cô Giám đốc 25 tuổi.....	54
Câu chuyện #29:	
Bỏ hơn 600 triệu mua miếng đất chỉ có thể trồng rau.....	59
Câu chuyện #30:	
Mua đất nơi hoang vu trong cơn sốt, tôi bán không được, ở không xong.....	61

Câu chuyện #31:	
“Tán gia bại sản” vì buôn đất bằng tiền của... ngân hàng.....	63
Câu chuyện #32:	
Giao dịch nhà đất bằng niềm tin có ngày mất trắng!.....	66
Câu chuyện #33:	
Sai lầm khi Mua nhà/đất đúng khu quy hoạch đất ở (thổ cư).....	69
Câu chuyện #34:	
Lướt cọc bất động sản - phương thức đầu tư mạo hiểm.....	71
Câu chuyện #35:	
"Tôi hối hận khi dồn chung cư giá rẻ".....	74
Câu chuyện #36:	
Trúng mảnh đất nền vùng ven, 1 năm đứt túi gần nửa tỷ.....	76
Câu chuyện #37:	
Mất sạch tiền cọc mua đất vì tin tưởng người quen.....	79
Câu chuyện #38:	
Đặt cọc mua đất: Những pha "bể kèo" khiến người bán vã mồ hôi..	82
Câu chuyện #39:	
Tưởng lời 2 tỷ từ bán đất, cuối cùng lỗ 1 tỷ.....	85
Câu chuyện #40:	
Ôm mộng làm giàu từ đất, "ngã đau" vì mù mờ pháp lý.....	87
Câu chuyện #41:	
Tâm lý đầu tư nhà đất “1 vốn 4 lời”.....	90
Câu chuyện #42:	
Mắc lừa vì ham đất nông nghiệp giá rẻ.....	92

Câu chuyện “Bầy” khách #1: hàng mua nhà đất giá rẻ

Tại TP.HCM, dạo quanh các tuyến đường như Phạm Văn Đồng, Kha Vạn Cân (quận Thủ Đức), Hà Huy Giáp, Tô Ngọc Vân (quận 12), Nguyễn Xí, Nơ Trang Long, Lê Quang Định (quận Bình Thạnh), Cộng Hòa, Trường Chinh (quận Tân Bình), Nguyễn Oanh, Quang Trung, Lê Đức Thọ (quận Gò Vấp), Lã Xuân Oai, Nguyễn Duy Trinh (quận 9), Nguyễn Văn Linh (huyện Bình Chánh)... người đi đường dễ dàng bắt gặp rất nhiều tờ rơi, băng rôn quảng cáo bán nhà đất được treo đầy trên các cột điện, gốc cây, bờ tường, phát tại các giao lộ.

Điều thu hút sự chú ý của mọi người trên những băng rôn, áp phích, tờ rơi này là giá nhà, giá đất nền cực rẻ, chỉ từ vài trăm triệu đồng đến hơn 1 tỷ đồng, cho dù vị trí “nhất cận thị, nhị cận giang, tam cận lộ”. Không chỉ thế, các lời rao quảng cáo rằng dự án đã được cấp phép, phê duyệt, có sổ đỏ, sổ hồng riêng...

Ấy vậy nhưng thực tế không như quảng cáo. Điển hình là rao bán đất ở TP.HCM nhưng các sàn môi giới lại dẫn khách đi xem dự án tại các tỉnh Bình Phước, Long An, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu... Đau nhất là khách hàng gặp phải dự án “ma”, đã ngậm ngùi chịu cảnh “tiền mất tật mang”.

Chị Đoàn Thị Hằng (ngụ phường 3, quận Gò Vấp) cho hay: “Đọc thông tin quảng cáo cần bán gấp căn nhà ở đường Hà Huy Giáp, quận 12 với diện tích 60m², khu dân cư hiện hữu, hẻm ô tô vào được, giá 1,2 tỷ đồng, vợ chồng tôi đi xem thì thấy căn nhà nằm trong khu nghĩa địa. Rồi nữa, giá 1,2 tỷ đồng là tiền đặt cọc 50%, chứ không phải giá bán căn nhà. Sau đó, tôi đi xem nhiều căn nữa ở các quận 12, Gò Vấp nhưng cũng gặp cảnh tương tự”.

Trường hợp của anh H.T.B. (ở quận Thủ Đức) lại oái ăm hơn. Sau khi đọc thông tin rao bán đất nền tại khu vực huyện Hóc Môn, anh gọi cho nhân viên môi giới và được hẹn dẫn đi xem đất vào cuối tuần. Khi lên xe, anh B. cùng một số khách hàng được nhân viên này giải thích đất ở huyện Hóc Môn đã bán hết nên xe chuyển hướng xuống huyện Đức Hòa (tỉnh Long An), một khu vực nông thôn cách trung tâm TP.HCM chừng 60km.

Mất cảnh giác trước những lời quảng bá có cánh do môi giới “rót” vào tai, anh B. đã đặt tiền cọc một nền đất 100m². Sau đó khi biết miếng đất nằm trong dự án “ma”, anh B. hốt hoảng đòi lại tiền đặt cọc. Lúc này tay nhân viên môi giới nói tiền đã đặt cọc rồi thì không đòi lại được. Hết phương cách, anh B. viết đơn gửi tới cơ quan chức năng, báo chí cầu cứu.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#2:

Khách đầu tư: Mỗi mòn tìm đất

Đó là thực tế của khách mua đầu tư – những người có tiền nhưng vẫn khó mua được nền đất phù hợp.

Có trong tay khoảng 900 triệu đồng, anh Huỳnh, sống tại quận 7 đã hơn 2 tháng tìm mua đất nền quận 9 để đầu tư lướt sóng nhưng vẫn chưa bén “duyên”. Theo như anh nói, ở những khu vực tiện ích sầm uất thì giá đã lên đến cả tỷ đồng/nền, với những nền này nếu mua rồi đầu tư nhanh thì sẽ ít lời, thậm chí khó bán lại vì giá vượt quá khả năng tài chính của số đông. Còn những nền có giá khoảng 500 – 800 triệu đồng thì lại ở những nơi xa xôi, đi lại bất tiện, cư dân thưa thớt.... nên không phù hợp với đầu tư nhanh như anh.

Cùng nỗi niềm, anh Thanh Sơn (quận 2) quyết định rút tiền gửi ngân hàng để đầu tư bất động sản nhưng đến nay vẫn chưa xong. Theo anh Sơn, anh muốn mua nền đất khu vực ngã tư Thủ Đức (Q.Thủ Đức) để đầu tư cho dễ vì đi vào trung tâm cũng gần, tiện lợi hơn các khu vực gần đó. Tuy nhiên, ròng rã tìm đất tại đây cả tháng nay anh vẫn chưa chốt được, một phần vì đất anh ưng ý “hiếm”, phần vì giá quá cao. “Nếu như cách đây một năm, đất khu vực này được rao bán nhan nhản với giá khoảng 700 triệu đồng/nền 70m² thì đến nay chỉ còn những nền giá từ 1,3 tỷ đồng/60m² được rao bán lại từ các nhà đầu tư khác”, anh Sơn bộc bạch.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



Câu chuyện

#3: Nỗi niềm người đi mua đất

Cô Hạnh, quê Rạch Giá (Kiên Giang) bán được mảnh đất vườn dưới quê được 300 triệu đồng, với ý định đoàn tụ với con trai duy nhất đang làm việc tại quận Thủ Đức (Tp.HCM). Suốt 3 tháng, hai mẹ con rông rã dò giá đất trong khu vực cũng như lân cận tại quận 2, quận 9... nhưng dường như cả những địa điểm xa xôi nhất của các quận này giá đất cũng đã vượt quá “tầm” tài chính của cô.

Gặp chúng tôi trong một buổi chiều mưa tầm tã sau khi đã đi thăm dự án đất nền tại đường Lò Lu, quận 9, cô Hạnh giải bày: “Tôi không ngờ đất đai lại lên giá nhanh như thế. Tôi đã mất rất nhiều thời gian và lo lắng để đi kiếm đất nhưng đến giờ vẫn chưa thể mua được vì những chỗ ưng ý thì giá đã hơn 700 triệu, còn những chỗ xa xôi, chưa có sổ giá cũng đã tầm 550 triệu đồng/nền”.

Đối với cô Hạnh – người nông dân thứ thiệt thì số tiền 300 triệu đồng là rất lớn nhưng cô đâu ngờ rằng với số tiền đó rất khó để mua được miếng đất trên thành phố ở thời điểm hiện tại.

Vợ chồng anh Xuân (đang trọ tại quận 2) thì đang như “ngồi trên đống lửa” khi chốt mua nền đất tại đường 160 Lã Xuân Oai, Tăng Nhơn Phú A (quận 9), nhưng lại ngật nỗi diện tích xây dựng ghi trong sổ hồng thấp hơn tổng diện tích mà anh chị muốn mua. Với lời hứa từ phía đơn vị bán đất sẽ cập nhật lại diện tích xây dựng đúng diện tích mua sau khi anh chị đi công chứng sang tên, nhưng theo lời anh Xuân, vì tiền ít nên không thể liều được, để có thể quyết định mua hay không, hai vợ chồng phải lên quận hỏi cho rõ ràng. Còn chị Thanh (vợ anh Xuân) lại tỏ ra sốt sắng: “Nếu chậm lỡ người khác mua mất, không còn cơ hội sở hữu miếng mình ưng ý”.

Được biết, nền đất vợ chồng anh Xuân mua có tổng diện tích 56,6m² giá 800 triệu nhưng khi chứng nhận trên sổ hồng thì ghi: Diện tích xây dựng là: 37,6m². Chính điều này đã gây tâm lý hoang mang cho hai vợ chồng. Theo anh Xuân, hai vợ chồng tích cóp rồi vay mượn thêm anh em họ hàng đến nay mới quyết định mua đất để an cư nhưng khi chọn được nền ưng ý lại xảy ra trường hợp này. “Nếu không mua thời điểm này, chắc gì lần sau mình còn cơ hội. Hơn nữa, đất ngày càng tăng, mà tiền thì càng mất giá.”, anh Xuân tỏ ra lo lắng.

Trường hợp như anh Xuân không phải hiếm..

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

*Tâm lý “**đồng tiền đi liền khúc ruột**” đã khiến hành trình tìm mua đất của biết bao con người cũng lắm gian nan...*



Câu chuyện "Mắc kẹt" với BĐS

#4:

Giữa cơn sốt bất động sản (BDS) vào năm 2010, vợ chồng chị Thùy (ngụ Hoàng Mai, Hà Nội) đã không tiếc tiền mua lô đất nền biệt thự tại dự án Khu đô thị Cienco - Mê Linh. Giá mỗi mét vuông đất khi ấy là 23 triệu đồng. Đó là khoảng thời gian gia đình chị Thùy cũng như nhiều bạn bè khác tìm kiếm cơ hội với BĐS khu vực này sau khi huyện Mê Linh (trước đây thuộc tỉnh Vĩnh Phúc) được sáp nhập vào địa giới thủ đô, nhất là khi quy hoạch tuyến đường Nhật Tân - Nội Bài chính thức triển khai.

Thế nhưng, chỉ vài tháng sau đó, giá đất tại Mê Linh bắt đầu rơi...tự do. Đến nay, sau gần 5 năm, gia đình chị Thùy vẫn ngậm ngùi để tiền chôn ở lô đất rộng khoảng 400 m². Chị từng rao bán với giá chỉ 7 triệu đồng/m² nhưng không ai hỏi. "Không ai thêm quan tâm nói gì đến chuyện thỏa thuận, mặc cả giá bán", chị Thùy kể. Tương tự như vậy, những lô đất liền kề khác trong khu vực này đều đã có sổ đỏ nhưng cùng rơi vào cảnh hoặc là bị bỏ không, hoặc xây rồi nhưng chẳng ai đến ở.

Cũng đầu tư vào lô đất nền diện tích 400m² thời điểm nóng sốt, nhưng cơ hội cắt lỗ của vợ chồng chị Dịu (ngụ Bắc Từ Liêm, Hà Nội) thậm chí còn mong manh hơn khi trót đổ tiền vào một dự án nằm tại xã Tiên Phong (Mê Linh) chỉ với một hợp đồng góp vốn. Giá mua lại cùng với khoản chênh lệch khiến lô đất có giá 20 triệu đồng/m².

"Dự án này hiện vẫn dậm chân ở hạng mục GPMB và quây tường rào. Chúng tôi vẫn chưa có sổ đỏ nên không thể bán lại được dù rất muốn. Tôi cũng từng nhờ các sàn ký gửi nhưng chẳng sàn nào nhận. Họ nói các dự án có sổ rồi giá cũng chỉ từ 6-8 triệu đồng/m² nên chẳng biết lô đất của tôi phải ra giá bao nhiêu mới hợp lý", chị Dịu kể.

Vốn ỷ vào thế có quỹ đất rộng, đa phần các chủ đầu tư chỉ tập trung vào phân khúc đất nền, biệt thự và nhà liền kề. Chỉ một thời gian ngắn sau đó, những lô đất có giá gốc ghi trong hợp đồng chỉ từ 5-7 triệu đồng/m² đã lên tới trên dưới 20 triệu đồng/m² sau vài lượt mua đi bán lại. Thậm chí đất thổ cư cũng bị đội giá lên gấp 2-3 lần.

Tuy nhiên, sau đó thị trường lâm cảnh liên tiếp mấy năm liền, đến nay, mặc dù thị trường BĐS nhìn chung đã bắt đầu đà phục hồi thì tại Mê Linh, tình hình diễn biến vẫn như kẻ đứng ngoài cuộc chơi chung.

Bà Đỗ Thị Thu Hằng, Trưởng bộ phận nghiên cứu và tư vấn của Savills Hà Nội cho rằng, huyện Mê Linh là một trong những địa bàn có tỷ lệ giảm giá BĐS sâu nhất kể từ khi thị trường lâm vào khủng hoảng đến nay.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #5: Đất xen kẹt - "canh bạc" nhiều rủi ro

Bà Võ Nguyệt Minh (Hà Đông, Hà Nội) đau đầu tìm kiếm kênh đầu tư phù hợp khi thị trường 2019 không dồi dào sản phẩm như các năm trước. Năm ngoái, bà lặn lội vào Nha Trang (Khánh Hòa) tìm hiểu các dự án condotel. Tuy nhiên, khi đó pháp lý chưa rõ ràng và nguồn cung quá lớn khiến bà không dám mạo hiểm. Quay trở lại Hà Nội, sau một thời gian khảo sát từ chung cư, biệt thự, liền kề... bà quyết định xuống tiền với đất xen kẹt khu vực nội thành. Đây là loại đất vườn, đất nông nghiệp nằm trong khu dân cư hoặc đất dư sau quy hoạch. Do nằm trong phạm vi khu dân cư đã được xác định ranh giới theo quy hoạch nên đất xen kẹt khu vực nội thành Hà Nội có những lợi thế nhất định trong việc chuyển đổi mục đích sử dụng sang đất thổ cư.

Đáng nói, do chưa phải là đất ở nên đất xen kẹt có mức giá khá mềm, chỉ bằng 1/3 hoặc 1/2 so với giá thị trường. Bà Minh đã lặn lội khắp các quận thành Hà Nội, kết nối với môi giới, nhà đầu tư, những người làm địa chính để tìm nguồn hàng đảm bảo. Sau đó, bà chuyển đổi mục đích sử dụng những mảnh đất xen kẹt và đẩy ra thị trường bán với giá cao gấp đôi hoặc gấp 3 so với giá mua vào.

Đơn cử, một số mảnh đất xen kẹt tại Mễ Trì, Tân Mỹ, Nhân Mỹ... (Nam Từ Liêm) có giá bán dao động từ 13-15 triệu đồng/m², nếu làm thủ tục chuyển đổi thành công, bà Minh sẽ rao bán với giá 30-40 triệu đồng/m². Tương tự, nhiều mảnh xen kẹt khu Dương Nội, Phú Lương, Yên Nghĩa, Ba La... được rao bán từ 10-15 triệu đồng/m² trong khi giá thị trường của đất thổ cư dao động từ 20-25 triệu đồng/m².

Bà Minh cho biết dù thu về lợi nhuận lớn nhưng việc tìm được nguồn hàng không đơn giản khi quỹ đất nội đô Hà Nội ngày càng cạn kiệt và không phải mảnh đất xen kẹt nào cũng đủ “tiêu chuẩn” để chuyển đổi lên thổ cư. Giá bán ra tuy cao gấp đôi hoặc gấp 3 nhưng tiền chuyển đổi cũng chiếm một khoản tương đối trong đó.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Việc đầu tư thị trường ngách này đòi hỏi phải am hiểu pháp lý, có mối quan hệ, mạng lưới rộng mới có thể tìm được nguồn hàng chuẩn và đẩy được hàng nhanh."

Câu chuyện

#6: **Bất động sản khó khăn, thị trường ngách “cứu rỗi” nhà đầu tư**

Đầu tư bất động sản nghĩa trang

Năm 2018, sau khi “thất bát” tại các thị trường đất nền nóng sốt là Phú Quốc và Vân Đồn, ông Nguyễn Vạn Tấn (Thanh Xuân, Hà Nội) quay trở lại thị trường Hà Nội. Ông gần như cạn vốn sau những đợt lướt sóng bất thành trước đó. Năm 2019, khi muốn tiếp tục đầu tư bất động sản, ông không có nhiều lựa chọn bởi thị trường khan hiếm sản phẩm đầu tư tiềm năng và số vốn còn lại cũng không nhiều. Sau nhiều lần trăn trở và suy tính, ông quyết định chọn đầu tư thị trường ngách là bất động sản nghĩa trang.

Theo ông Tấn, bất động sản nghĩa trang là một thị trường tiềm năng bởi trên thực tế, những nghĩa trang quy mô lớn và ngay cả những nghĩa trang nhỏ rải rác tại các quận huyện ở Hà Nội đều đang trong tình trạng quá tải, ô nhiễm. Những nghĩa trang được quy hoạch bài bản, đồng bộ lại ít ỏi. Đáng nói, nguồn cầu của thị trường này luôn hiện hữu trong khi suất đầu tư mộ phần không quá lớn, dao động trung bình từ 200-700 triệu đồng/mộ phần. Cung ít nhưng cầu nhiều, ông Tấn đánh giá cao tiềm năng và nhận định bất động sản nghĩa trang phù hợp với đầu tư trung và dài hạn nên quyết định đổ tiền. Đầu năm 2020, ông rao bán thành công 2 mộ phần, lợi nhuận đạt 25% sau 1 năm đầu tư.

Anh Nguyễn Văn Chiến, một môi giới gắn bó với bất động sản nghĩa trang nhiều năm cho biết, riêng năm 2019, lượng khách đầu tư phân khúc này cao hơn hẳn so với các năm trước đó, mức tăng ước đạt khoảng 20%. Nguyên nhân là thị trường bất động sản trầm, thiếu những sản phẩm đầu tư thích hợp và tiềm năng nên một lượng không nhỏ nhà đầu tư xuống tiền với thị trường ngách này.

Câu chuyện #7: Câu chuyện "phiêu lưu" các thị trường

Khoảng 4 năm trước, nhà đầu tư Huỳnh Văn Dũng (quận 5, TP.HCM) bay ra Hà Nội, xuống tiền với 5 căn hộ cao cấp. Đó là thời kì, Hà Nội nói riêng và thị trường bất động sản cả nước nói chung vừa thoát khỏi cuộc khủng hoảng, bắt đầu có sự khởi sắc. Giai đoạn trước khủng hoảng, những năm 2004-2007, việc đầu tư căn hộ hay đất nền Hà Nội mang lại lợi nhuận lớn cho giới đầu tư. Đó là lý do sau cuộc khủng hoảng, ông Dũng quyết định “phiêu lưu” thị trường này với niềm tin kịch bản trước đó sẽ lặp lại.

Ý định ban đầu của ông Dũng là lướt sóng hưởng chênh nhưng khi lợi nhuận của việc lướt sóng không được như kì vọng, ông chuyển sang cho thuê. Thời gian đầu, giá thuê mỗi căn hộ cao cấp đạt từ 16-22 triệu đồng/tháng. Nhưng chỉ chưa đầy 1 năm, giá thuê bắt đầu giảm dần khi những tòa nhà khác trong dự án dần hoàn thiện và nguồn cung gia tăng từ những dự án lân cận. Vào năm 2018, giá thuê căn hộ cao cấp của ông Dũng rớt mạnh, chỉ còn đạt 12-17 triệu đồng/tháng. Trong khi đó, một căn hộ cao cấp khác thuộc quận trung tâm bậc nhất TP.HCM của ông, giá thuê tăng đều qua các năm. Hiện mức giá ông thu về hàng tháng từ việc cho thuê với căn hộ ở TP.HCM là 22 triệu đồng/tháng.

Tương tự, 3 năm trước, bà Lương Yến Nhi (quận 7, TP.HCM) cũng kì vọng vào lợi nhuận của thị trường Hà Nội như giai đoạn trước khủng hoảng, đã đem tiền mua 3 lô đất thuộc 1 dự án đất nền ở Hà Đông (Hà Nội). Sau hơn 3 năm, vào tháng 5 vừa qua, bà giao dịch 3 lô đất với mức tăng giá 20% so với thời điểm mua vào. Bà Nhi không hài lòng với tỉ suất lợi nhuận này. Bởi lẽ, trong suốt hơn 3 năm qua, đất nền, đất thổ cư thuộc khu Đông, khu Tây TP.HCM liên tục nổi sóng. Trong những cơn biến động giá, mức tăng có thể đạt 50-100% chỉ trong thời gian ngắn.

Cùng số tiền đó, bà Nhi nhắm tính nếu đem đổ vào đất nền Sài Gòn, có thể bà đã thắng lớn. Số tiền “chôn” vào đất Hà Nội đã không mang lại lợi nhuận mong muốn nên vào năm ngoái, bà đã muốn đẩy hàng, rút tiền về. Tuy nhiên, do không được giá nên bà đành “găm” đất chờ thêm. Đến tháng 5 vừa qua, do cần tiền, nhà đầu tư này đã quyết định đẩy hàng, chấp nhận lợi nhuận thấp so với kì vọng, rút vốn khỏi thị trường Hà Nội.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#8: Lỗi "chồng vó" vì đầu tư vào bất động sản

Chị Bích Hằng (Q.10, Tp.HCM) cho biết: Ngoài nền đất biệt thự 200m² ở Hóc Môn khiến chị lỗ gần 200 triệu đồng, chị còn đang "ôm" một căn nhà hẻm trên đường Quang Trung, Gò Vấp có nguy cơ bị lỗ nặng. Căn nhà 48m², một trệt, một lầu được chị Hằng mua vào đầu năm với giá gần 1 tỷ đồng. Sau đó chị bỏ ra khoảng 100 triệu đồng nữa để chỉnh sửa, trang trí lại. Tuy nhiên, hàng chục lượt khách đến thăm dò mà chưa ai trả giá cao hơn mức 1 tỷ đồng!

Một nhà đầu tư bất động sản khác, ông Nguyễn Văn Hùng (Kha Vạn Cân, P. Hiệp Bình Chánh, Q.Thủ Đức) tỏ ra ngán ngấm: "Nhu cầu mua nhà ở, mua đất là nhu cầu có thực của rất nhiều người. Nhưng do gặp trở ngại trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng, cộng với tình hình kinh tế chưa thật ổn định, thu nhập bấp bênh đã khiến họ chùn tay trước quyết định sở hữu một căn nhà hay một lô đất".

Tại Tp.HCM, các dự án có giá trung bình và rẻ với giá đất nền dưới 10 triệu đồng/m², căn hộ giá từ 10-12 triệu đồng/m² (năm 2010) cũng chỉ được giao dịch ở mức cầm chừng. Trước tình hình này, các nhà đầu tư càng tỏ ra thất vọng. Họ cho rằng, một khi nhà giá thấp và trung bình còn chưa sôi động thì thị trường bất động sản nói chung vẫn chưa thể mơ đến "ngày tươi sáng"! Không ít nhà đầu tư thâm niên đầu tư, lướt sóng trong ngành này cũng không còn ý định bám trụ lâu dài với nghề mà rút lui và tìm hướng đầu tư khác.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #9:

Môi giới, nhà đầu tư bất động sản “gặp khó” thời dịch Corona

Trong khi môi giới không bán được hàng thì giới đầu tư cũng ngán ngẩm vì cơ hội tiếp cận thị trường, nguồn hàng bị hạn chế vì dịch bệnh. Nhà đầu tư Trương Hải Lâm (Ba Vì, Hà Nội) cho biết một trong những kế hoạch lớn của ông thời điểm sau Tết là bay vào Cam Ranh (Nha Trang) khảo sát thị trường bất động sản tại đây. Tuy nhiên, sự bùng phát của dịch Corona buộc ông phải hoãn kế hoạch. Điều này khiến ông Lâm rất sốt ruột bởi theo ông, thị trường ngoài Bắc từ năm ngoái đến nay vẫn khan nguồn hàng, đặc biệt là những sản phẩm đầu tư tiềm năng. Nguồn tiền nhàn rỗi của ông vẫn đang để ngân hàng cả năm nay khiến ông cảm thấy rất phí. Ông đã lên lịch, hẹn gặp môi giới, nhóm nhà đầu tư trong đó thì Nha Trang trở thành một trong những nơi có dịch.

Nhà đầu tư Nguyễn Tiến Thái (Đống Đa, Hà Nội) cho biết, ngay sau kì nghỉ Tết, ông đã nhắm luôn 2 lô đất được rao bán trong một hội nhóm mà sau khi xem xét trên bản đồ vệ tinh ông thấy vị trí đẹp. Ông dự tính bay luôn vào Phú Quốc để xem thực tế trước khi quyết định xuống tiền mua. Tuy nhiên, dịch bệnh khiến ông hoãn lại kế hoạch bay vào Phú Quốc. Chưa đầy 2 ngày sau khi ông báo với môi giới hoãn kế hoạch, một nhà đầu tư địa phương đã xuống tiền mua luôn trước ông. Ông Thái tỏ rõ sự tiếc nỗi do để tuột mất 2 lô đất này.

Trong khi đó, Diệu Huyền, một 9X đang đầu tư homestay ở Hà Nội cho biết, mọi năm homestay của cô vẫn được nhiều bạn trẻ book lịch kín cuối tuần đến hết tháng 3. Nhưng dịch bệnh Corona khiến lượng khách nước ngoài, khách du lịch bụi, khách phượt hạn chế di chuyển nên homestay ế ẩm. Nhiều homestay khác tại Hà Nội cũng đang rơi vào tình cảnh tương tự.

Câu chuyện **Sinh viên làm bất động sản** #10:

Nguyễn Mai Lan (Khoa Marketing, Đại học Thương mại Hà Nội) thần tượng Donald Trump và không bỏ sót bất cứ cuốn sách nào về bất động sản của thần tượng. Ý định kinh doanh bất động sản của Lan manh nha từ đó. Sau hai năm đầu đại học thuê trọ, đến năm ba, cô bạn quyết định đầu tư bất động sản. Lan chọn mô hình “thuê - cho thuê lại” do mô hình này không cần đến nguồn vốn lớn như “sở hữu cho thuê”. Sau gần 2 tháng “lùng sục” các ngõ ngách, Lan thuê được căn nhà riêng nguyên căn trong ngõ sâu có diện tích 50m2x4 tầng tại Cổ Nhuế (Bắc Từ Liêm) với giá 7 triệu/tháng. Sau khi đặt cọc khoản tiền nhỏ để giữ nhà, trong một tháng đợi người thuê cũ trả nhà, Lan lên mạng tìm khách thuê.

Theo học về marketing nên cô bạn sử dụng thành thạo nhiều “công cụ” nhằm tiếp cận được khách hàng tiềm năng. Chưa đầy 3 tuần, các phòng đều được đặt cọc. Với 5 phòng ngủ đầy đủ đồ đạc, Lan cho thuê với giá từ 1,8-2 triệu/phòng. Lan cải tạo tầng 1 vốn là khu bếp và chỗ để xe thành một căn phòng nhỏ có bếp nấu cho chính mình sử dụng. Ngoài việc không mất tiền thuê trọ, mỗi tháng Lan bỏ túi gần 3 triệu đồng. Sang năm thứ 4 đại học, Lan mở rộng quy mô khi thuê tiếp 1 căn nhà riêng tại Phú Diễn (Từ Liêm). Căn nhà 3 tầngx60m2 với 2 phòng ngủ có giá 5 triệu/tháng. Sau khi thuê lại, Lan dành hẳn 1 tháng để sửa chữa, cải tạo ngôi nhà. Phòng kho chứa đồ trên tầng 3 được biến thành phòng ngủ, khu tầng 1 gồm nhà bếp và phòng khách cũng được cải tạo thành 1 phòng riêng. Các phòng được cho thuê với giá dao động từ 1,7-1,9 triệu/tháng. Sau khi trừ tất cả chi phí, số tiền chênh Lan bỏ túi ở căn nhà này là khoảng 2,5 triệu/tháng.

Đoàn Tấn Minh (Học viện Bưu chính Viễn thông Hà Nội) hiện đang ở trọ cùng gia đình anh trai tại khu đô thị Văn Khê (Hà Nội) cũng chọn mô hình “thuê - cho thuê lại” để kinh doanh bất động sản. Giá thuê căn hộ ở Văn Khê khá rẻ, khoảng 4 triệu/tháng với căn không đồ. Trong một lần đến thu tiền nhà, người chủ cho biết căn hộ còn lại của họ ở tầng trên, khách thuê đến hết quý rồi trả lại. Lúc đó, Minh quyết định vay tiền anh trai và bạn thân để thuê căn hộ rồi tính cách cho thuê lại. Căn hộ Minh thuê có diện tích 110m² với 2 phòng ngủ, 2 nhà vệ sinh, khu nấu bếp và 1 phòng khách rộng. Chủ nhà đồng ý cho Minh ngăn phòng khách rộng thành 2 phòng (phòng ngủ và phòng khách) bằng tấm thạch cao. Phòng có nhà vệ sinh bên trong được Phong cho thuê với giá 2 triệu, 2 phòng còn lại dùng chung 1 nhà vệ sinh có giá thuê lần lượt là 1,9 triệu và 1,8 triệu/phòng. Như vậy, sau khi trừ đi tất cả các khoản phí, Phong bỏ túi chênh lệch gần 2 triệu/tháng. Tiếp đó, Phong mở rộng mô hình kinh doanh khi thuê tiếp căn nhà riêng tại Ao Sen (Hà Đông) và một căn tại Bùi Xương Trạch (Thanh Xuân). Hiện nguồn thu thụ động của cậu sinh viên năm 3 đại học là gần 10 triệu đồng/tháng.

Theo Minh, bất động sản của mô hình “thuê - cho thuê lại” cần chú trọng đến vị trí. “Vị trí đó không được quá xa trung tâm, phải gần các trường đại học, các khu công nhân nhằm đảm bảo tính thanh khoản của sản phẩm”, Minh nhấn mạnh.

Cả Minh và Lan đều cho rằng việc thuê nhà rồi cho thuê lại không đơn giản là đến thời điểm thì đi thu tiền. Minh và Lan đều gặp nhiều khó khăn phát sinh khi bắt tay vào công việc. Với căn hộ tại Văn Khê, sau khi cho thuê được 1 phòng, 2 phòng còn lại đều bị trống đến hơn tháng khiến Minh phải bù lỗ giai đoạn đầu. Minh chia sẻ: “Khi đó, tôi chỉ đăng quảng cáo trên một vài trang rao vặt bất động sản nên không tiếp cận được nhiều và đúng khách hàng mục tiêu. Sau đó, được một người bạn tư vấn, tôi tăng cường đăng các tin có mô tả chi tiết về sản phẩm kèm ảnh chụp sinh viên các trường đại học xung quanh khu vực. Quả thực, tình hình sau đó đã được cải thiện”.

Trong khi đó, do sử dụng thành thạo các công cụ Marketing, cùng với giá cả hợp lý, nên tỉ lệ lấp phòng ở các căn nhà Lan cho thuê rất nhanh. Nhưng cô bạn cũng phải chịu “quả đắng” từ sự nhanh chóng này. Lan cho biết: “Khách thuê căn nhà tại Cổ Nhuế có một cặp nam nữ xưng là anh em ruột. Nhưng thực ra đó là một đôi sống thử. Cặp vợ chồng hờ này thường xuyên đánh lộn, gây ảnh hưởng đến các phòng khác khiến tôi phải đau đầu giải quyết và sau đó là buộc họ phải chuyển đi”.

Cũng vì không sàng lọc kĩ khách thuê, mà có lần đang trên lớp học, Lan nhận được điện thoại của chủ nhà thông báo tổ dân phố phản ánh tình trạng mất trật tự ở căn nhà tại Phú Diễn. Trong số các khách thuê, có 1 phòng chuyên đưa bạn bè về tụ tập, ăn uống, hát hò âm ỉ tới khuya, gây mất trật tự khu phố. “Vụ đó suýt chút nữa thì chủ nhà hủy hợp đồng với tôi. Sàng lọc khách thuê rất quan trọng trong việc cho thuê nhà. Nếu không có sự kĩ càng trong việc chọn khách thì quá trình vận hành sẽ gặp nhiều khó khăn”, nữ chủ nhân chia sẻ.

Việc quản lý các ngôi nhà cho thuê cũng “ngốn” của cả hai một khoảng thời gian không nhỏ khi phải giải quyết hàng loạt những vấn đề phát sinh như đăng ký tạm trú, sửa điện nước, chống thấm, người thuê đóng tiền trễ... Theo kinh nghiệm của Lan thì để mọi việc diễn ra nhanh chóng cần chặt chẽ trong các quy định về an ninh, vệ sinh, về thời gian đóng tiền nhà, thời gian đăng kí tạm trú. Các quy định này cần được thể hiện rõ trong hợp đồng kí kết giữa các bên.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #11:

Mất bạc tỷ vì đầu tư bất động sản không chính chủ

Do ham rẻ nên anh Dũng (ngụ quận 10, Tp.HCM) đã cùng người bạn chỒNG 2 tỷ đồng mua lô đất thổ cư gần 300m² tại huyện Bình Chánh, nhưng đến phút cuối mới vỡ lẽ đã có một gia đình khác mua miếng đất này từ nhiều năm trước. Nhóm đầu tư của anh Dũng phải chạy ngược chạy xuôi áp dụng đủ bài từ ngọt nhạt nhờ vả đến đâm đơn kiện tụng, song đến nay vẫn chưa lấy lại được tiền. Theo lời kể của anh Dũng, sau khi kiểm tra thông tin quy hoạch kỹ càng, anh mới quyết định mua đất. Lúc hợp đồng công chứng xong, anh trao hết tiền cho người mua. Nhưng đến khi đi nhận đất mới phát hiện ra trên khuôn viên có một gia đình đã mua miếng đất này từ năm 1997.

Gặp người khách trước đó, anh Dũng mới hay lúc ký hợp đồng công chứng xong thì gia đình này cho chủ nhà mượn lại sổ đỏ để tách thửa. Nhưng chủ nhà không tách thửa mà bán luôn cho người khác, rồi rời khỏi địa phương. Do mua nhà đất không chính chủ nên anh Dũng cũng không thể bán, sửa chữa hay xây dựng đối với bất động sản này. Theo nhẩm tính của anh, trong điều kiện bình thường, vụ đầu tư có thể mang lại lợi nhuận bạc tỷ trong vòng 6-12 tháng tới. tuy nhiên, vì lâm cảnh này nên anh phải ngậm bồ hòn làm ngọt, nhẫn nại chờ đợi.

Nhà đầu tư này thừa nhận đã đầu tư nhiều nơi và kỹ lưỡng trong khâu pháp lý nhưng với trường hợp không chính chủ như thế này thì mới gặp lần đầu. Đau nhất là quả lừa này lên đến bạc tỷ.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #12:

Mất trắng, ôm nợ vì đầu tư bất động sản với sự "hồn nhiên"

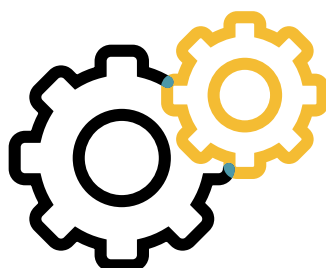
Tham gia mua bán bất động sản, anh Nguyễn Thanh Bình (phường Thới An, quận 12, TP.HCM) từng kiếm được khá nhiều tiền. Nhưng vì nhận định thị trường sai, anh không những mất trắng mà còn gánh khoản nợ hơn 2 tỷ đồng.

Anh Bình kể: "Năm 2006, bạn bè rủ nhau đi mua đất ở huyện Nhơn Trạch (tỉnh Đồng Nai) do giá đất ở đây đang tăng vùn vụt. Tôi chi 3 tỷ đồng tiền vốn và vay ngân hàng thêm 4,5 tỷ đồng nữa để mua miếng đất lớn, hy vọng để một thời gian ngắn bán lại sẽ lời to. Thời điểm đó, giá đất Nhơn Trạch lên tới khoảng 6-8 triệu đồng/m². Thế nhưng, một thời gian sau thị trường lâm vào cảnh đóng băng, giao dịch trầm lắng. Nợ ngân hàng đến hạn phải trả, tôi đành kêu bán miếng đất đã đầu tư nhưng chẳng ai đoái hoài. Tới đầu năm 2008 mới bán được nhưng chỉ giá 3,8 triệu đồng/m², lỗ hơn một nửa so với giá mua vào".

Hy vọng làm giàu từ đầu tư bất động sản, chị Như Quỳnh (quận Phú Nhuận, TP.HCM) cũng khốn đốn khi gom hết tiền để đầu tư đất tại khu vực Hồ Tràm (huyện Xuyên Mộc, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu).

Chị Quỳnh chia sẻ: "Năm 2013, có tin đồn Chính phủ sắp cho người Việt vào chơi casino tại khu du lịch ở Hồ Tràm, chắc chắn lượng khách đến mua đất và chơi bài sẽ tăng gấp nhiều lần, tôi quyết định đánh lớn. Khi ấy, giá đất ở đó chỉ khoảng 400.000 đồng/m². Tôi đã gom hết tiền trong nhà và vay thêm người thân để mua 2.500m² đất xây nhà nghỉ. Nhưng kế hoạch đầu tư đón sóng đã thất bại vì chỉ là thông tin đoán mò".

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



*"Do không đủ khả năng thẩm định thị trường ,
lại rải tiền tại một số dự án nhưng không tìm
hiểu kỹ về pháp lý, dẫn đến các nhà đầu tư mất
sạch vốn và ôm thêm khoản nợ."*

Câu chuyện

#13: Trái đắng đầu tư đất gần khu công nghiệp

Thực tế, việc đầu tư bất động sản công nghiệp không đơn giản như nhiều người nghĩ. Không ít nhà đầu tư chủ quan đã phải nếm trái đắng.

Khoảng 7 năm trước, ông Đoàn Văn Phương (TP.HCM), từng xuống tiền với chục lô đất ở Bình Dương – một trong những thủ phủ công nghiệp của phía Nam. Và cách đây hơn 1 năm ông mới thoát được hàng. Số tiền thu về tính ra là lỗ nặng trong thương vụ đầu tư này. Khi đó, tin vào viễn cảnh môi giới vẽ ra về tương lai phát triển của khu vực, của quy hoạch, hạ tầng, ông mạnh tay ôm đến chục lô đất gần khu công nghiệp Mỹ Phước 3. Thế nhưng, nhiều năm sau đó, cơ sở hạ tầng không đồng bộ và tỉ lệ cư dân không đông đảo, nguồn cung vượt quá cầu đã khiến đất tại khu vực này rơi vào cảnh ế ẩm, hoang vắng trong nhiều năm liền.

Ông Phương rao bán không ai mua mà xây nhà cho thuê thì khách thuê rất bấp bênh. Từ đây, ông rút ra bài học rằng, không chỉ với đầu tư bất động sản công nghiệp mà đối với các loại hình khác nói chung, nhà đầu tư luôn phải tự chủ động tìm hiểu, thu thập thông tin, thay vì chỉ tin và nghe nguồn thông tin trôi nổi. Kế đó, nhà đầu tư cần xem xét tình hình thực tế khu vực và dự án để có thể đưa ra quyết định sáng suốt.

Tương tự, khoảng 3 năm trước, bà Hồ Bảo Lan (Cầu Giấy, Hà Nội) xuống tiền với 2 lô đất gần khu công nghiệp ở Hưng Yên. Quá trình phát triển, khu công nghiệp ngày càng mở rộng quy mô, tỉ lệ lấp đầy cao, lượng công nhân đông đảo. Bà khắp khởi mừng thầm vì thực tế này hứa hẹn tiềm năng tăng giá 2 lô đất.

Thế nhưng, chính quá trình phát triển của khu công nghiệp với sự nở rộ nhiều nhà máy lại kéo theo hệ lụy ô nhiễm môi trường. Hai lô đất của bà nằm trong vùng bị ảnh hưởng nghiêm trọng của ô nhiễm. Suốt từ đầu năm bà rao bán 2 lô đất nhưng vẫn chưa đẩy được hàng. Người mua ở thực và người mua để đầu tư kinh doanh dịch vụ đều né tránh do lo ngại ảnh hưởng đến vấn đề sức khỏe.

Nhận định về tiềm năng phát triển của bất động sản công nghiệp, ông Vũ Cương Quyết, Tổng Giám đốc Đất Xanh, cho rằng: "bất động sản công nghiệp có nhiều nền tảng để phát triển. Sự phát triển của các khu công nghiệp sẽ thu hút đông đảo lực lượng lao động, tất yếu kéo theo nhu cầu về chỗ ở, nhu cầu về kinh doanh. Tuy nhiên, bất động sản với mục đích ở và kinh doanh gần các khu công nghiệp cần gắn với yếu tố về môi trường bởi những khu vực nhà máy ô nhiễm sẽ rất khó để phát triển phân khúc này."

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Bất động sản công nghiệp sẽ chỉ phát triển được ở những khu công nghệ cao và khu cộng nghệ sạch. Đây sẽ là xu hướng phát triển trong tương lai"

Câu chuyện

#14: Cần tỉnh táo khi đầu tư bất động sản

Chị Nguyễn T.H. trú tại quận Đống Đa, Hà Nội có đơn gửi Báo CAND tố cáo ông Hà Văn Bảy, Giám đốc Công ty cổ phần Tư vấn Đầu tư Thương mại An Phú (gọi tắt là An Phú).

Ngày 18/1/2008, chị ký hợp đồng với Công ty An Phú để mua lô đất số TT37 ô 35 thuộc dự án khu đô thị mới Nam An Khánh do Công ty Sông Đà và Công ty An Phú là chủ đầu tư. Hợp đồng cũng ghi rõ, chậm nhất ngày 10/2/2008 chị sẽ nhận được giấy tờ để vào tên trên lô đất trên. Thế nên cũng trong ngày ký hợp đồng, chị H. đã nộp cho ông Bảy 500.000.000đ tiền đặt cọc.

Xem xét bản Hợp đồng số 03/2008/HĐKT do chị H. cung cấp, chúng tôi mới thấy rõ thực ra đây là một hợp đồng môi giới mua đất dự án khu đô thị mới Nam An Khánh.

Điều 1 của hợp đồng ghi rõ: Bên B (Công ty An Phú) có trách nhiệm: Giới thiệu địa điểm khu đất (cụ thể là khu đô thị Nam An Khánh); loại đất biệt thự; địa điểm khu biệt thự bên hồ lớn; diện tích 341m², thuộc lô TT37, ô số 35, mặt hồ lớn.

Điều 5 của hợp đồng này quy định phí dịch vụ, phương thức và thời hạn thanh toán, cụ thể:

Phí dịch vụ: 17.000.000đ/m² (đã bao gồm các khoản tiền chi trả cho việc chuyển quyền sử dụng đất). Tổng giá trị hợp đồng là $17.000.000 \times 341\text{m}^2 = 5.797.000.000\text{đ}$ (giá gốc là 8.500.000đ/m²). Thanh toán theo phương thức: Đợt 1 bên A (chị H.) đặt cọc cho bên B (Công ty An Phú) 500.000.000đ. Đợt 2: Thanh toán 30% giá trị lô đất theo thông báo của ban quản lý dự án cùng 100% số tiền chênh lệch (ước tính 3.867.500.000đ). Ngoài ra, số tiền còn lại sẽ thanh toán theo thông báo của ban quản lý dự án.

Chấp nhận bỏ ra gần 4 tỷ đồng chênh lệch để mua lô đất 341m² ở khu đô thị mới Nam An Khánh nhưng chị H. cũng không mua được theo thoả thuận vì ông Giám đốc Công ty An Phú vi phạm hợp đồng. Chị H. cho biết, qua tìm hiểu chị mới biết Công ty An Phú không hề góp vốn cùng Công ty Sông Đà thực hiện dự án trên. 500.000.000đ tiền đặt cọc, chị H. cũng chưa đòi lại được.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



" Có những nhà đầu tư nhỏ lẻ sẵn sàng bỏ ra số tiền chênh lệch rất lớn để mua đất dự án mà không biết dự án đó như thế nào."

Câu chuyện

#15:

Cuộc chiến môi giới nhà đất ngày càng gay gắt

Anh Nam, một người sống tại chung cư quận 7 cho hay, chị giúp việc nhà anh có hôm nghe anh nói có ý định bán căn hộ đã ngỡ lời giới thiệu người mua. Là một người dân quê, lại chưa từng hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản (BDS), thế nhưng chị lại cam kết giúp anh bán nhà, vì chị cũng vừa giúp bà hàng xóm chốt vụ giao dịch thành công.

Quá bất ngờ trước kỹ năng tiềm ẩn của chị giúp việc, anh Nam hỏi rõ mới biết chị có chơi với mấy người môi giới BDS và là cầu nối giới thiệu môi giới để ăn chia hoa hồng khi giao dịch thành công. Trường hợp môi giới của chị giúp việc nhà anh Nam chỉ là một trong rất nhiều câu chuyện hành nghề của những chị bán hột vịt lộn, bán bún, anh bảo vệ hay bác xe ôm...

Do thu nhập từ tiền hoa hồng cùng sự bùng phát nhu cầu trong giao dịch nhà đất, các dự án nhà ở từ cao cấp đến bình dân mọc lên như nấm sau mưa, thị trường nhà phố, nhà lẻ cán mốc 100% đã khiến nghề môi giới trong mắt nhiều người là nghề hái ra tiền, tạo nên tâm lý tội gì không thử. Dù không được cấp bằng môi giới, song những cò đất này lại hoạt động rất hiệu quả và còn ngầm chia địa bàn. Được biết, hình thức hoạt động của những cò này chỉ là vai trò dẫn mối, cò nào cao cấp hơn thì nhờ có mối quan hệ với chủ nhà mà có thể nhận vị trí đứng mũi giao dịch hay thực hiện cả công đoạn công chứng hành chính.

Trên thực tế, giao dịch BĐS không hề đơn giản chút nào, đây là chưa nói đến thủ tục pháp lý, kể cả khi muốn bán nhà chủ nhà cũng không biết làm sao để kết nối được với người mua. Vì tâm lý muốn giao dịch nhanh chóng nên chủ nhà thường không quan tâm nhiều đến quá trình tìm đến người mua, do đó trở nên dễ dãi. Ngoài ra, cò đất ăn theo này còn tồn tại bởi chính sự không chuyên nghiệp từ những môi giới nhận mình chuyên nghiệp.

Vì lợi nhuận mà các môi giới sẵn sàng làm việc với cò đất để có sản phẩm giao dịch BĐS. Việc ngã giá này cũng chẳng có gì khó khăn, những môi giới lâu năm thì 50:50, còn những "cò" mới vào nghề có thì 70:30 khi giao dịch thành công, đối với những cò mới như giúp việc, bảo vệ thì nhận phí 500.000 đồng cho mỗi lần dẫn khách đến cho môi giới.

Đây là trường hợp khi ngã giá thành công, còn nếu một trong hai bên "trở mặt" như cò phá đám người mua, người bán; cò giới thiệu nhiều môi giới cùng lúc dẫn đến tình trạng môi giới tranh chấp, cò ôm tiền hoa hồng bỏ trốn, hay có khi nhà bán xảy ra vấn đề pháp lý thay vì tư vấn cho chủ nhà,... thì phần thiệt cuối cùng lại thuộc về chủ mua hoặc bán.

Việc buôn bán với cò gặp rất nhiều rủi ro, không chỉ với chủ mua, chủ bán mà còn với cả môi giới. Theo chia sẻ của anh Phong, một môi giới tại Phú Nhuận, nhiều cò đất sẵn sàng chơi chiêu hót tay trên với môi giới. Chẳng hạn, trường hợp khi anh nhận bán nhà cho một khách hàng, sau khi đầu tư đăng tin một thời gian thì có khách hàng gọi cho anh nói có nhu cầu mua nhờ anh dắt đi xem nhà. Sau khi xem nhà xong, anh Phong hỏi ý kiến về việc mua bán thì khách hàng nói không hài lòng nhưng vài ngày sau anh nhận được tin chủ nhà của mình báo đã có khách mua nhà, và người mua do chính khách mà anh từng dẫn đến giới thiệu. Câu chuyện của anh Phong chỉ là một trong rất nhiều ví dụ cò đất hót tay trên trong giao dịch mua bán nhà đất.

Ngoài sự chấp nhận dễ dãi thì cũng có rất nhiều chủ nhà muốn làm việc với môi giới chuyên nghiệp nhưng cũng không biết tìm đâu, bởi ai cũng trong tâm lý bán nhà chắc chắn phải chịu thiệt cho môi giới, còn lo sợ bị ép giá, chèn giá, nên khi làm việc với môi giới đều sẵn tâm lý chẳng phải đằng hoàng.

Quay lại câu chuyện của anh Phong, khi rơi vào trường hợp này những người môi giới như anh chỉ biết ngậm ngùi bỏ hàng hoặc chấp nhận một chút hoa hồng coi như làm huê từ người khách giả. Nhưng anh Phong cho biết, có kinh nghiệm đã làm môi giới nhiều năm nên mình ngày càng khắt khe với khách hàng để tạo cho họ thói quen chuyên nghiệp. Cụ thể, trước khi nhận lời bán nhà cho khách hàng, anh Phong sẽ nhờ khách hàng ký một hợp đồng bán nhà độc quyền để giảm thiểu rủi ro mất hàng sau khi đã phải tự đổ tiền đầu tư quảng cáo. Trong hợp đồng anh cũng cam kết hỗ trợ khách mọi thủ tục pháp lý cũng như tìm người mua đúng giá. Nhờ hợp đồng này mà anh Phong tránh được trường hợp bị giành khách, cướp khách với cò đất và các môi giới khác. Anh Phong cho rằng, đây mới chính là mô hình hoạt động chuyên nghiệp cần phải áp dụng ở Việt Nam.

Hiện nay, mô hình mua bán BĐS độc quyền này đã được áp dụng rất nhiều trên thế giới, song tại Việt Nam do văn hóa cả nể, thân quen mà nhiều chủ nhà sẵn sàng làm việc với cò đất, dẫn tới tình trạng bát nháo trong giao dịch BĐS.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #16: Môi giới BĐS chuyển nghề để "lấy ngắn nuôi dài"

Anh Nguyễn Văn Tuấn, nhân viên môi giới một sàn địa ốc ở Thanh Xuân, Hà Nội tâm sự, từ trước Tết đến nay thị trường ế ẩm quá, khách hỏi mua ngày càng ít buộc sàn phải cắt giảm nhân sự, bản thân anh Tuấn cũng tự nguyện xin nghỉ việc để chuyển sang nghề khác.

“Cứ tình cảnh thị trường thế này bản thân tôi cũng không thể cầm cự được với nghề môi giới. Thu nhập từ công việc môi giới nhà đất của tôi đã giảm đến 70% so với thời gian trước nhưng chi phí cho công việc lại tăng lên, nếu chỉ có lương cơ bản thì không đủ chi tiêu cho cuộc sống hàng ngày. Thị trường sẽ phải cần nhiều thời gian để phục hồi vì thế, tôi phải chuyển sang đi tiếp thị hàng tiêu dùng”, anh Tuấn bộc bạch.

Rất nhiều nhân viên kinh doanh địa ốc hiện nay cũng đang trong tình cảnh như anh Tuấn. Theo khảo sát, trung bình lương cơ bản của nhân viên môi giới nhà đất khoảng 2-3 triệu đồng mỗi tháng, hiếm mới có người làm lâu năm được hưởng lương 6-7 triệu đồng/tháng. Phần lớn thu nhập của môi giới nhà đất phụ thuộc vào hoa hồng từ sản phẩm bán được. Do đó, nếu không bán được hàng thì nguồn thu nhập này sẽ không có, phải chuyển nghề để mưu sinh là điều dễ hiểu của các “cò” đất hiện nay.

Đảo qua nhiều sàn BĐS ở khu vực Lê Văn Lương kéo dài, Nguyễn Thị Định, Trung Hòa – Nhân Chính... thì được biết, lượng nhân viên môi giới của các sàn đều giảm mạnh so với trước.

Lượng khách ngày càng ít, sức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp môi giới với nhau cũng ngày càng khốc liệt hơn. Do đó, đã có nhiều doanh nghiệp BĐS phải tìm thêm những ngành nghề khác để làm nhằm tăng doanh thu, hỗ trợ chi phí cho hệ thống sàn.

Cũng với mục đích tăng thêm nguồn thu bù lại phần lợi nhuận bị giảm sút do việc tiêu thụ hàng chậm, nhiều sàn cũng mở rộng thêm nhiều lĩnh vực kinh doanh như: sàn BĐS Sông Đà Sudico cũng mở thêm một dịch vụ tư vấn luật, làm trọn gói hợp đồng mua bán nhà, sang tên sổ đỏ, thậm chí cả tư vấn thầu dự án... với mục đích lấy ngắn nuôi dài, giữ chữ tín với khách hàng để các sàn BĐS tồn tại được ở thời điểm khó khăn này. Sàn BĐS DTJ mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh vật liệu xây dựng, cung cấp dịch vụ thiết kế trọn gói căn hộ chung cư và tài trợ miễn phí cho các khách hàng sử dụng nội thất hoàn thiện tại DTJ bên cạnh việc kinh doanh BĐS.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Chuyển hướng kinh doanh thêm các ngành nghề khác trong thời buổi này quả là không dễ nhưng vẫn phải quyết tâm làm để có thể trụ vững trong "bão" là chia sẻ của nhiều doanh nghiệp BĐS hiện nay."

Câu chuyện

#17: Cũng vì đất đai, từ bạn thân trở thành con nợ.

Nguyễn Văn Tứ (Kim Động, Hưng Yên) và Ngô Văn Kiện Có được ít tiền dành dụm, Tứ rủ Kiện mua chung mảnh đất ở mặt đường Kim Động với giá 700 triệu đồng. Theo tính toán của Tứ, chỉ chừng 2 tháng, giá đất sẽ tăng lên khoảng 1 tỷ đồng. Thế nhưng, sau 2 tháng, giá đất vẫn chững. 5 tháng sau, không có giao dịch đất tại khu vực này.

Không thể kiếm tiền lãi từ đất, Kiện quay qua mở cửa hàng bán điện thoại và muốn Tứ bán mảnh đất đó để lấy tiền mở quán. Bị giục nhiều, Tứ đành bán đất nhưng giá thấp, thua lỗ khoảng 40 triệu đồng. Sau lần đó, Tứ không vừa lòng với Kiện và đi lại ít hơn. Bán được 1 tháng, giá đất ở khu vực đó bỗng dưng tăng mạnh. Tiếc tiền, trong một cuộc nhậu, Từ nói thẳng nỗi ấm ức lâu nay về Kiện. Sau cuộc chiến và xô xát trên bàn rượu, hai người trở thành người dưng.

Không liên quan tới đất đai nhưng nhiều mối quan hệ bạn bè thân thiết cũng phải chia ly bởi chuyện tiền nong không giải quyết thỏa đáng. Là công chức nhà nước, không có nhiều tiền nhưng vốn rất máu làm ăn, khi bạn bè xây dựng kế hoạch kinh doanh, Trần Đức Tiến (ngõ Văn Chương, Đống Đa) quyết định nghỉ làm về quản lý quán cafe chung với bạn. Chỗ làm nhà nước thu nhập không quá cao nhưng được Tiến và nhiều người thân đánh giá là ổn định và có hướng phát triển.

Những ngày đầu, ba người góp tiền mua lại một quán cafe và đầu tư hết số vốn gần hai trăm triệu đồng. Khi quán bắt đầu đi vào hoạt động, hai người kia bận việc, Tiến lo thu chi và quản lý tài chính. Theo dự tính, quán cafe sẽ lãi ít nhất 1 triệu đồng/ngày.

Tuy nhiên, hơn một tháng qua, khách đến không nhiều, số tiền quán thu về chỉ đủ để trả tiền nguyên vật liệu, điện nước và thuê người làm, không tính lương của Tiến.

Ba tháng sau, tình trạng đó vẫn không cải thiện mà số tiền của mọi người còn bị thâm hụt đi. Tiến bắt đầu chán nản vì kinh doanh kém, lại còn áp lực vì không mang tiền được về cho vợ con hàng tháng. Căng thẳng, Tiến gọi hai cậu bạn về bàn bạc tìm hướng xử lý. Mỗi người một ý, người nào cũng tính thiệt hơn. Tiến quyết định bỏ quán café đi tìm việc mới. Không có người quản lý, không có khách, quán cafe buộc phải nhượng cho người khác với số tiền bèo bọt. Mất gần nửa năm, lỗ hơn trăm triệu đồng, Tiến trắng tay và bắt đầu tìm việc mới. Sau đó, vì bận bịu tìm việc, vì khó chịu trong lòng, Tiến rất ít khi liên lạc với hai người bạn của mình.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #18:

Nhà đầu tư lao đao về thuế

Đầu tuần, anh Lâm Văn Hòa (Q.Bình Thạnh) đến sàn giao dịch BĐS ACBR đường Mạc Đĩnh Chi (Q.1, TP.HCM) thì được nhân viên tại đây khuyến cáo nên bỏ vốn vào nhà đơn lẻ thay vì đầu tư mua đất nền hay căn hộ.

Nhân viên tư vấn cho biết đã có nhiều hợp đồng mua đất nền và căn hộ bị đổ vỡ vào phút cuối, do cả người bán và người mua không thỏa thuận được các vấn đề liên quan đến thuế.

Ông Phạm Văn Hải, tổng giám đốc ACBR, cho biết phần lớn các vụ mua bán không thực hiện được trong thời gian gần đây là do đất nền hoặc căn hộ rao bán đã sang tay rất nhiều lần, do vậy chênh lệch với giá gốc khá lớn, thuế phải nộp cao.

Có trường hợp mua một đất nền An Phú - An Khánh khu C vào đầu năm nay với giá 26 triệu đồng/m² nhưng hợp đồng vẫn giữ giá gốc là 5,6 triệu đồng/m². Nhà đầu tư này bán lại với giá 33 triệu đồng/m², chênh lệch thực tế chỉ có 7 triệu đồng/m² nhưng mức chênh lệch trên giấy tờ lên đến hơn 27 triệu đồng/m².

Quá trình sang tay gặp trắc trở do cơ quan thuế áp thuế 25% trên chênh lệch giá bán - giá mua gốc, tiền thuế phải nộp lên đến 675 triệu đồng, gấp hơn 3,5 lần so với nộp theo mức tính 2% và gần bằng tiền lời mà nhà đầu tư này dự kiến thu được. Nhà đầu tư này cũng được hướng dẫn cách nộp theo phương thức 2% trên giá bán nhưng không có đủ giấy tờ chứng minh để được nộp theo phương thức này. Vì vậy, nhà đầu tư chỉ còn chọn một trong hai: nộp thuế theo 25% hoặc không bán nữa vì người mua không chịu “chia sẻ” tiền thuế.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#19: **Cẩn trọng khi chuyển kênh đầu tư**

Nhờ trúng cổ phiếu trong cơn sốt năm 2006, bà Võ Thị Hạnh (cư ngụ tại quận 7-TPHCM) có tiền mua một căn nhà cấp 4, diện tích đất 90 m² tại khu phố 4, phường Tân Thuận Tây với giá 670 triệu đồng. Hai tháng sau, vì thấy nhiều người hỏi mua nên bà quyết định bán luôn, thu lãi được gần 50 triệu đồng. Mặc dù mức lãi không lớn nhưng trong thời kỳ làm ăn khó khăn, việc đầu tư như vậy là có hiệu quả.

Suốt mấy tháng liền sau đó, bà Hạnh cố tìm mua căn nhà khác nhưng không thấy căn nào vừa ý vừa tiền. Một hôm vì đi tìm nhà không thành, trong cơn sốt chứng khoán năm 2007, bà quyết định chuyển toàn bộ vốn sang mua cổ phiếu Ngân hàng Phương Nam (PNB), với mức giá 8 chấm (80.000 đồng/cổ phiếu). Nhưng thật không may, sau đó vì khủng hoảng kinh tế nên giá chứng khoán khắp thế giới lao dốc thảm hại và cổ phiếu PNB cũng chịu chung số phận. Quá nản lòng, bà Hạnh lại bán hết PNB với giá 15.000 đồng/cổ phiếu, rồi lấy chút tiền “còm” gửi tiết kiệm.

Như vậy, do đầu tư sai thời điểm, vụ mua - bán cổ phiếu PNB đã làm cho bà Hạnh mất đứt hơn 80% vốn. Còn nếu so với căn nhà đã bán trước đây, hiện giá đã lên 2 tỉ đồng thì tính ra do chuyển kênh tùm lum nên sau một thời gian đầu tư, bà Hạnh đã mất gần hết vốn.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



LƯU Ý KHI CHUYỂN KÊNH

Vàng, cổ phiếu và bất động sản, mỗi kênh vận động **theo quy luật** riêng của nó.

Tại Việt Nam, bất động sản trong dài hạn (trên 5 năm) giá chỉ lên hiếm khi xuống. Nếu gặp khủng hoảng, giá thường chững lại (hoặc giảm một ít) trong một thời gian ngắn (dưới 12 tháng), sau đó lại tăng tiệm tiến hoặc đột biến. Bởi vậy, đại đa số người dân thích mua nhà đất để chờ thời.

Tóm lại, nó là kênh đầu tư ít rủi ro (trừ khi bị giải tỏa, lừa đảo). Còn vàng, ngoài ảnh hưởng bởi quy luật **cung - cầu**, nó còn biến động theo giá thế giới và tỉ giá USD so với VNĐ. Thời gian gần đây do thị trường biến động thường xuyên nên rủi ro cũng luôn thường trực đối với người mua vàng.

Còn cổ phiếu, nhiều cơ hội thu lãi cao nhưng cũng luôn ẩn chứa rủi ro lớn.

Theo lời khuyên của những chuyên gia đầu tư (thành công), mỗi người nên chọn cho mình một **kênh đầu tư riêng biệt** nhằm chuyên môn hóa để có kiến thức sâu và có điều kiện trải nghiệm thực tế. Còn khi muốn chuyển sang kênh khác, cần phải tìm hiểu kỹ thị trường trước khi quyết định. Việc chuyển kênh đầu tư sẽ thu lãi cao nếu biết thoái vốn (bán) đúng lúc ở kênh đang **“sốt”** và mua vào ở kênh đang **“lạnh”**, còn thực hiện ngược lại sẽ gánh chịu rủi ro.

Câu chuyện

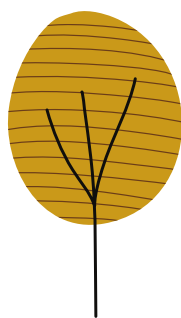
#20: Nhận định sai về thị trường và cái giá phải trả

Anh Ngọc Minh - công tác tại một DN tư nhân đang yên ổn định cư trong một căn nhà ở huyện Hóc Môn. Tháng 8/2010, do quen biết với một môi giới địa ốc và được người này tư vấn, anh đã quyết định bán căn nhà đang ở để đi ở trọ, với ý định dùng tiền tìm mua một căn nhà khác với vị trí gần trung tâm thành phố hơn. Trong lúc đang tìm nhà để mua, anh Minh được môi giới bắt mí, có một dự án căn hộ dành cho người thu nhập trung bình ở quận Tân Phú đang bán với mức giá 14,9 triệu đồng/m², nhưng do quen biết với chủ đầu tư, nếu anh Minh mua, người này sẽ nói với chủ đầu tư giảm 5%. Trước mắt, đóng vào 100 triệu đồng, nếu không có nhu cầu ở, sang lại với giá gốc cũng kiếm được chênh lệch hơn 50 triệu đồng.

"Dù cả hai vợ chồng không có ý định ở căn hộ, nhưng chúng tôi cũng quyết định đầu tư vào dự án này với ý định lướt sóng kiếm lời", anh Minh bộc bạch và cho biết, sau khi đóng vào 100 triệu đồng, anh rao bán căn hộ mãi nhưng không có ai mua. Chủ đầu tư thông báo đóng tiền, vợ chồng anh lại phải tiếp tục đóng thêm gần 200 triệu đồng nữa. Đùng một cái, sau Tết Nguyên đán, anh Minh "ngã ngửa" khi nhận được thông tin chủ đầu tư dự án này đã quyết định giảm giá bán căn hộ xuống còn 13,1 triệu đồng/m². Như vậy, dù mang tiếng là được mua ưu đãi, nhưng giờ đã trở thành... ngược đãi. "Khổ nỗi, vợ tôi cương quyết không chịu ở căn hộ, nên tôi phải chấp nhận bán lỗ, bằng với mức giá chủ đầu tư vừa giảm, nhưng bán cũng không dễ chút nào", anh Minh than thở.

Trường hợp của anh Hùng (quận Bình Thạnh) còn "thê thảm" hơn. Trong lần trò chuyện với một người bạn là giám đốc một công ty địa ốc ở quận 2, anh được chiến hữu ghé tai nói nhỏ, vừa mua sỉ được lô sản phẩm của dự án căn hộ tại quận Bình Tân. Với mức giá gốc 581 triệu đồng/căn (diện tích 47 m²). Chiến hữu này cho biết, chỉ cần bỏ ra 120 triệu đồng để thanh toán 20% giá trị căn hộ, sau đó sẽ "lướt sóng" kiếm chênh lệch cao hơn. Đây là loại căn hộ bất chấp thị trường, lúc nào cũng có thể lướt sóng được vì diện tích nhỏ, phù hợp với nhiều người có nhu cầu về nhà ở. Dù không có nhiều tiền, nhưng nghe bùi tai, anh Hùng đã quyết định xoay tiền "tậu" một lúc 2 căn hộ, đồng thời còn chia sẻ thông tin với nhiều người khác. Tuy nhiên, nhiều tháng qua, dù ngày nào anh Hùng cũng gọi điện thoại đốc thúc chiến hữu bán giúp căn hộ, nhưng luôn nhận được câu trả lời: "Chưa có khách hàng!". Trong khi đó, cứ cách vài tháng, anh Hùng lại nhận được thông báo của chủ đầu tư yêu cầu đóng tiền.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



***"Do nhận định sai về thị trường, không ít người đã
"ôm" hàng với ý định lướt sóng đang phải đối mặt với
ngổn ngang những nỗi lo."***

Câu chuyện

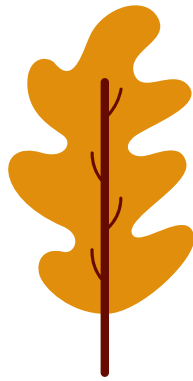
#21: **Vỡ mộng lướt sóng căn hộ**

Tập tành đầu tư BĐS, anh Quốc Tuấn, một công chức làm việc tại quận 4 cho biết, chọn đầu tư lướt sóng căn hộ đang khiến anh gánh thêm gánh nặng tài chính. Cụ thể, thấy bạn bè và người quen lướt sóng chung cư chỉ một năm lời 250-300 triệu (khoảng 20% vốn bỏ ra), anh Tuấn cũng tham gia sân chơi này bằng cách lướt sóng 2 căn hộ. Một căn thuộc dự án tầm trung giá 1,7 tỷ tại khu vực quận 9, căn còn lại giá 1,1 tỷ nằm giáp ranh thành phố thuộc địa phận Dĩ An, Bình Dương. Khi đó, môi giới thuyết phục khách hàng chỉ cần đặt cọc giữ chỗ rồi có thể bán sang tay, kiếm chênh lệch và cam kết sẽ giúp ra hàng khi hoàn thành đóng 30% giá trị căn hộ.

Tuy nhiên, sau khi đóng được 30% giá trị hợp đồng, anh Tuấn không thể ra được hàng do thị trường giảm nhiệt. “Tôi đã đổ hơn 500 triệu vào căn hộ tại quận 9 và gần 300 triệu vào căn hộ tại Bình Dương. Theo tính toán thì nếu thị trường không tốt, ít nhất tôi cũng ra chênh được từ 50-70 triệu/căn. Tuy nhiên thực tế bên môi giới chào bán dự án này cho biết nhiều lắm chỉ lấy lời được 30 triệu với căn hộ Bình Dương. Dự án chung cư ở quận 9 thậm chí nếu ra giá gốc cũng chưa thể tìm được người mua ngay vì thị trường đang bão hòa”, anh Tuấn chia sẻ. Hiện nay do CĐT triển khai dự án chậm, nên gần 1 năm từ khi mua vào, anh vẫn chôn hơn 900 triệu tiền vốn tại 2 dự án và nếu ra được hàng thì lời không bằng lãi suất gửi ngân hàng.

Không chỉ thất vọng với mức lợi nhuận, nhiều nhà đầu tư còn chịu áp lực từ việc phải tiếp tục thanh toán khoản mua khi không ra được hàng như dự kiến.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



***"Hết thời bỏ vốn ít, lấy lời nhanh, nhà đầu tư lướt
sóng căn hộ đang gặp khó khăn vì không ra được
hàng với lợi nhuận kỳ vọng."***

Câu chuyện

#22: Gian nan "săn" mặt bằng cho thuê

Đắc địa vẫn chưa đủ

Quốc Minh, 30 tuổi là người rất đam mê mô hình phục vụ ăn, hiện là nhân viên của một công ty truyền thông, đang có trong tay cùng lúc 3 cửa hàng “mini” ở Triều Khúc và Hà Đông. “*Khoản lãi hàng tháng tổng cộng chưa tới 15 triệu đồng, nhưng đây sẽ là cơ sở ban đầu để phát triển nhân rộng anh ạ*” – Minh hồ hởi khoe.

Sau khi nút giao 4 tầng tại ngã tư Khuất Duy Tiến – Nguyễn Trãi chính thức được vận hành, mặt bằng cho thuê tại khu vực này cũng nhanh chóng trở nên đắt giá so với quãng thời gian trước đó.

Năm ngoái, những nhà mặt phố tiệm cận ngã tư tại khu vực này có giá thuê trung bình từ 15-25 triệu đồng/tháng tùy từng diện tích, mặt tiền đỗ xe cũng như mục đích kinh doanh. Cho đến nay, đơn giá phổ biến tối thiểu cũng ở mức 30 triệu đồng/tháng.

Suôn sẻ hơn, vợ chồng anh Đức thuê được mặt bằng nhà mặt phố diện tích gần 80m² (xây 3 tầng) ở mặt đường Nguyễn Trãi chếch về hướng Hà Đông. Căn nhà này đã được thiết kế thông phòng, sẵn sàng thiết kế thành siêu thị mini, văn phòng hoặc showroom.

Với mức giá thuê 33 triệu đồng/tháng, ký hợp đồng 6 tháng, chủ nhân mới quyết định mở siêu thị bán hàng thực phẩm trong tâm lý chắc chắn sẽ 'thu lãi nhanh' nhờ sở hữu vị trí quá đẹp, gần nhiều trường đại học lại thêm giao thông thông suốt.

Thế nhưng, sau một khoảng thời gian, lượng khách cũng vẫn chỉ lèo tèo, hàng hóa chất chồng, tiền thuê thì 'đến hẹn lại lên' phải thanh toán. Lúc này anh Đức mới nhận ra mặt bằng thuê tại khu đất "vàng" mặt đường Nguyễn Trãi chỉ là điều kiện cần để giải bài toán đầu tư.

Nằm không xa địa điểm kinh doanh của nhà đầu tư này, là cửa hàng gắn thương hiệu Vinmart+ cùng với hàng loạt cửa hàng bánh kẹo kiêm tạp hóa tại khu tập thể Thanh Xuân Bắc đã hút trọn khách hàng tiêu dùng.

Được biết, căn nhà 3 tầng mà anh Đức từng thuê hiện đang tiếp tục được rao cho thuê lại với mong muốn 'cắt lỗ' càng sớm càng tốt của chủ sở hữu.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#23:

Tỷ suất lợi nhuận đạt mức 12% từ việc kinh doanh căn hộ cho thuê

Chị Hoàng Anh - chủ một tiệm Spa tại Bình Thạnh cho biết: *"Tháng 4 vừa qua, tôi đã bán căn hộ ở Sài Gòn, đồng thời đầu tư 2 căn hộ tại Thuận An, gần Aeon Mall và KCN với giá 1,3 tỷ đồng/căn. Sau khi hoàn tất việc sửa sang, đã được nhà môi giới liên hệ giới thiệu khách nước ngoài thuê nhà, hợp đồng dài hạn 2 năm. Và với mức cho thuê 12 triệu đồng/căn/tháng, tôi đã thu về 24 triệu đồng/tháng."*

Anh Nguyên – người mới mua căn hộ 1 phòng ngủ, với giá 1 tỷ tại Dĩ An, cạnh KCN Sóng Thần. Ngay khi anh nhận được nhà, đã có 3 công ty môi giới đến hỏi thuê căn hộ cho khách nước ngoài thuê dài hạn, mức giá 10 triệu đồng/tháng/căn.

Anh Nguyên chia sẻ: “Khách thuê là một chuyên gia nước ngoài, thu nhập cao, sẵn sàng ký hợp đồng dài hạn và thanh toán nhanh cho nên việc thuê nhà rất nhàn hạ. Với mức giá thuê trên, mỗi năm tôi có thể thu về khoảng 120 triệu đồng/năm cho mỗi căn, tương ứng mức lãi suất trên 12%/năm.”

Theo thực tế thống kê, hiện nay tại các dự án căn hộ cao cấp cho thuê tại Bình Dương tập trung trọng yếu tại 3 khu vực Thủ Dầu Một, Thuận An, Dĩ An. Các căn 1 phòng ngủ tại khu vực này có giá cho thuê từ 8-10 triệu/tháng, và các căn hộ 2 - 3 phòng ngủ có mức giá thuê dao động từ 15-25 triệu/tháng.

(Nguồn: blog.homenext.vn)

Câu chuyện #24: “Vỡ mộng” đầu tư chung cư cho thuê

Trang rao vặt của chung cư Him Lam Phú An (quận 9, TP.HCM) từ tháng 3/2020 tới nay liên tục xuất hiện những thông tin cho thuê căn hộ chung cư. Chị Võ Thị Thúy - một chủ đầu tư, đăng thông tin cho thuê 4 căn hộ chung cư 2 phòng ngủ đầy đủ tiện nghi tại tầng 10 Block B, giá cho thuê 7,5 triệu đồng/tháng, bao phí quản lý vận hành, căn hộ đầy đủ tiện nghi như điều hòa, giường, tủ... chỉ việc vào ở. Được biết, với căn hộ mới bàn giao này, giá cho thuê năm ngoái là 10 - 11 triệu đồng/tháng.

Chị Thúy cho biết, dự án bàn giao cuối năm 2018. Năm 2019, các căn hộ luôn có khách thuê, nhưng từ đầu năm 2020 khi Covid-19 bùng phát, người thuê trả nhà rất nhiều. Để hút khách thuê, chủ căn hộ buộc phải giảm giá tới kịch sàn, nhưng vẫn khó kiếm khách.

Một nhà đầu tư thứ cấp khác là anh Võ Văn Tuấn, mua căn hộ tại dự án này cho biết, anh mua căn hộ giá 2 tỷ đồng, phải vay ngân hàng 1 tỷ đồng với gói vay 15 năm, mỗi tháng chi trả lãi và tiền gốc hơn 10 triệu đồng. Khi cho thuê được giá 11 triệu đồng/tháng thì không phải bù lỗ. Giờ căn hộ không có khách thuê, hàng tháng phải trả lãi ngân hàng nên anh đang gặp khó khăn lớn.

Tương tự, chị Trần Mai Trân, một nhà đầu tư chuyên cho thuê căn hộ chung cư cũng đang ngồi trên đồng lửa. Trước kia chị thuê chung cư, rồi phân nhỏ cho thuê lại từng phòng. Mỗi tháng một căn hộ bình quân cũng đem lại cho chị lợi nhuận từ 5 - 8 triệu đồng, nên cuối năm 2019, chị mạnh dạn thuê liền 10 căn hộ chung cư để kinh doanh cho thuê lại.

“Thế nhưng, khi dịch bệnh bùng phát, khách trả lại phòng, những căn hộ thuê không có khách dù đã giảm giá. Trong khi hợp đồng thuê nhà đều ký dài hạn và hàng tháng phải đóng tiền cho chủ nhà”, chị Trân nói.

Lượng khách trả nhà chung cư nhiều nhất được ghi nhận tại các dự án chung cư cao cấp. Đơn cử, Dự án RiverGate, giá cho thuê năm 2018 và 2019 ghi nhận từ 25 đến 35 triệu đồng/căn hộ, nhưng hiện nay lượng khách trả căn hộ rất lớn.

(Nguồn: dautubds.baodautu.vn)

Câu chuyện

#25: Nhà đầu tư lao đao với lướt cọc bất động sản

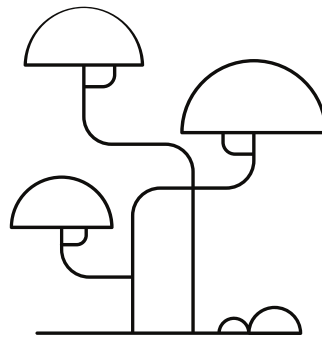
Nhà đầu tư Đoàn Mai Trang (Long Biên, Hà Nội) kể một câu chuyện về đầu tư lướt cọc của mình.

Cách đây 2 năm, có một dự án đất nền ven biển miền Trung ra hàng, môi giới chơi thân với chị Trang giới thiệu chị mua. Sau khi tìm hiểu thị trường, từ kinh nghiệm lâu năm trong nghề, cả chị Trang và môi giới đều nhận định dự án này sẽ hot và tin sẽ lướt được cọc. Thời điểm đó, nguồn tiền mặt của chị Trang không dồi dào do đã đổ toàn bộ vốn liếng vào căn shophouse tại Quảng Ninh. Nhưng trước tiềm năng của dự án, chị mau mắn cọc thiện chí 10 triệu để giữ lô đẹp rồi xuống cọc chính thức 50 triệu. Theo quy định của hợp đồng, 7 ngày sau khi xuống cọc, chị sẽ phải vào tiền đợt 1 lô đất. Thế nhưng trong một tuần trước khi vào tiền đợt 1, chị không đẩy được hàng và cũng không xoay được tiền để vào đợt 1 nên cuối cùng chấp nhận mất 50 triệu tiền cọc. Chị Trang chia sẻ: “Sau vụ mất cọc đó, tôi nhận ra kinh nghiệm ở thời điểm này, thị trường này chưa chắc đã đúng ở thời điểm khác với thị trường khác. Bản thân nhà đầu tư chỉ nên đầu tư ở thị trường mà mình thực sự hiểu và chuẩn bị khả năng tài chính tốt”.

Nhà đầu tư N.H. Minh (Hoàn Kiếm, Hà Nội) cũng thất bại khi lướt cọc đất do không nhận định đúng về sóng thị trường. Tuy nhiên khác với chị Trang, do có tiềm lực tài chính nên thay vì để mất cọc, anh Minh vẫn xuống thêm tiền đợt 1 và từ lướt cọc, chuyển sang lướt sóng với thời gian dự tính 3-6 tháng. Và cũng phải sau 6 tháng, khi dự án dần hình thành theo tiến độ, anh Minh mới đẩy được hàng.

Theo nhà đầu tư Đoàn Mai Trang lướt sóng hay lướt cọc là những phương thức đầu tư mạo hiểm trong đầu tư bất động sản bằng cách bỏ ra số vốn ít và thu lời bằng việc bán chênh. Tuy nhiên, thị trường bất động sản thường diễn biến khó lường nên nhà đầu tư dù giàu kinh nghiệm đến mấy vẫn có thể thất bại. Theo bà Trang, điều quan trọng trong đầu tư là luôn phải chuẩn bị tiềm lực tài chính tương đương 30-50% giá trị bất động sản đầu tư và dự tính dòng tiền hàng tháng phải trả ngân hàng nếu kịch bản lướt không thành công. Có như vậy, nhà đầu tư không phải đối mặt với áp lực lãi vay ngân hàng khi kịch bản lướt sóng thất bại.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Luôn phải chuẩn bị tiềm lực tài chính tương đương 30-50% giá trị bất động sản đầu tư và dự tính dòng tiền hàng tháng phải trả ngân hàng nếu kịch bản lướt không thành công."

Câu chuyện

#26: **Của để dành từ đầu tư đất nền vùng ven**

Có đất trong tay, không lo thua lỗ

Cầm trong tay 500 triệu đến 1 tỉ đồng thì khó có thể mua được mảnh đất đẹp tại TP.HCM, vì vậy anh Thế Khoa quyết định bung ra các tỉnh vùng ven TP để tìm kiếm cơ hội.

Cách đây một năm, anh Khoa có trong tay 1 tỉ đồng tích góp. Gửi ngân hàng thì lãi suất không đáng kể, anh băn khoăn không biết nên đầu tư vào đâu. Được bạn bè mách nước, anh Khoa quyết định mua hai miếng đất nền khu vực huyện Đức Hòa, Long An.

“Với mức giá khoảng 800-900 triệu/nền, giấy tờ pháp lý đầy đủ, lại cho thanh toán nhiều đợt kéo dài hơn một năm nên tôi đầu tư luôn hai nền. Bây giờ giá mỗi nền lên trên 1,5 tỉ đồng, tôi lời 600-700 triệu/nền. Tôi giữ lại một miếng làm của để dành, bán một miếng lấy vốn kinh doanh tiếp” - anh Khoa chia sẻ.

Cũng nhờ đầu tư đất vùng ven nhiều năm, anh Đặng Tiến (Bình Dương) nay đã mua được nhà ở TP, lại có vài miếng đất để dành. Những năm trước anh đầu tư hai miếng đất ở Bình Dương giá 600 triệu đồng/nền. Tới lúc sốt đất, anh bán ra lời gấp ba lần. Thu tiền về anh tiếp tục “đánh” đất nền ở các tỉnh Đồng Nai, Bình Dương... và đều hứa hẹn lãi khủng.

Một câu chuyện khác về đầu tư đất vùng ven:

Rủ nhau thành lập nhóm đầu tư, ông Bằng thắng lớn ở hai địa bàn Nhơn Trạch và Long Thành (Đồng Nai). Giá mua ban đầu chỉ 5-6 triệu đồng/m² nhưng nay đã lên đến 15-16 triệu đồng/m², mỗi người đều bỏ túi vài trăm triệu.

Ông Lê Tiến Vũ, Tổng Giám đốc Công ty Bất động sản (BDS) Cát Tường, nhận định những năm trở lại đây, thị trường đất nền vùng ven TP.HCM hút nhà đầu tư vì nhiều lý do. Đáng kể nhất là quỹ đất nội thành đã cạn kiệt dẫn đến nguồn cung mới hạn chế, nguồn cung chủ yếu đến từ giao dịch thứ cấp đẩy giá đất lên quá cao, lập đỉnh liên tiếp. Trong khi đó đất nền tại thị trường vùng ven có giá mềm, phù hợp với phần lớn nhà đầu tư.

“Đất vùng ven đem lại cơ hội sinh lời cao với tỉ suất lợi nhuận liên tục tăng, ít nhất 30%-50%. Một số khu vực có thể tăng trưởng 50%-80% chỉ sau 1-2 năm. Việc tăng giá xuất phát từ sức bật hạ tầng và các thông tin tích cực liên quan” - ông Vũ thông tin.

GẠCH ĐẦU DÒNG KHI MUA ĐẤT NỀN VÙNG VEN:

Chủ tịch Hiệp hội BDS TP.HCM khuyến cáo:

- ▲ **Nhà đầu tư phải đến tận nơi khu đất mình mua, khảo sát trực tiếp những tiện ích, dịch vụ, khu dân cư lân cận. Không chỉ ngắm mảnh đất mà còn phải đi khảo sát xung quanh khu vực đó xem mật độ dân cư có đông không, giao thông kết nối ra sao.**
- ▲ **Tiếp theo là xác định quy hoạch, làm rõ quyền sử dụng đất đang ở trạng thái nào sẽ định hướng trình tự thủ tục, giới hạn pháp lý, mức độ rủi ro. “Chú trọng sự phù hợp trong định hướng đầu tư của bản thân. Muốn thanh khoản nhanh thì thủ tục phải được duyệt hoàn thiện, hợp đồng chuyển nhượng phải rõ ràng, nhà đầu tư phải nắm trong tay quyết định cho phân lô của UBND tỉnh/TP”**

(Nguồn: Plo.vn)

Câu chuyện

#27: Thu đậm từ nhà... người khác cho thuê

Nhà đầu tư chỉ cần bỏ ra số vốn ban đầu không nhiều, khoảng 100 triệu đồng là có thể bắt đầu việc kinh doanh cho thuê nhà từ nhà thuê của người khác. Nếu khéo léo, người trung gian có thể thu nhập từ vài chục triệu đến cả trăm triệu đồng mỗi tháng.

Nhiều năm lăn lộn với việc tìm thuê nhà nguyên căn rồi cho thuê lại, anh Trần Đức Hiếu (ngụ quận Bình Thạnh, TP.HCM) cho biết hình thức đầu tư này đang rất phát triển vì nhu cầu thuê nhà ngày càng tăng.

Anh Hiếu cùng nhóm bạn chuyên đi thuê nhà nguyên căn với giá mềm, sau đó tân trang, tách phòng ra rồi cho thuê lại. “Thuê cả căn với giá 10-15 triệu đồng/tháng, bỏ thêm khoảng 40 triệu đồng sửa sang, chia phòng. Nếu chia được 6-7 phòng, mỗi phòng cho thuê giá 3 triệu đồng thì một tháng tôi thu được 18-21 triệu đồng. Trừ tiền trả cho chủ nhà mỗi tháng tôi kiếm được 8-10 triệu đồng. Chỉ cần 3-4 tháng là lấy lại vốn sửa nhà” - anh Hiếu nói.

Theo tiết lộ của anh Hiếu, anh có vài căn nhà cho thuê lại như vậy, mỗi tháng thu hàng chục triệu đồng. Kinh nghiệm của anh là chọn những căn nhà trong hẻm, nhiều tầng, nhiều phòng và ở gần khu vực có các trường đại học, văn phòng để có lượng khách dồi dào.

Chơi lớn hơn, ông Đức Trí đầu tư thuê hẳn những khu nhà lớn với số lượng phòng lên đến 50-60 ở gần trung tâm TP. Giá cho thuê một phòng trung bình 5-6 triệu đồng/tháng/phòng nhỏ và 8-10 triệu đồng/tháng/phòng lớn. Trừ các chi phí và tiền trả chủ nhà, mỗi tháng ông Trí bỏ túi khoảng 300 triệu đồng.

Theo ông, số tiền đầu tư sửa sang, thiết kế lại, trang trí nội thất phải bỏ ra khá lớn nên ông yêu cầu chủ nhà phải ký hợp đồng cho thuê dài hạn, ít nhất trong 10 năm. “Chỉ cần khoảng 2-3 năm là lấy lại vốn, sau đó là thu lời ổn định, thậm chí còn gia tăng vì giá phòng lên từng năm”

Ông Nguyễn Văn Thành, giám đốc một công ty chuyên kinh doanh nhà cho thuê tại TP.HCM, phân tích: ***"nếu sở hữu rồi cho thuê thì lợi nhuận chỉ 5%-10% mỗi năm. Thế nhưng thuê nhà rồi cho thuê lại thì lợi nhuận có thể lên đến 50%-100% mỗi năm."***

Cạnh đó, thị trường cho thuê lại căn hộ cũng khá màu mỡ. Ông Thành bật mí có những căn hộ trung cấp ở quận Tân Bình giá gốc chỉ 15 triệu đồng/tháng, sửa sang một chút đã có thể cho thuê lại 20-25 triệu đồng/tháng. Chỉ cần 10 căn như vậy, mỗi tháng đã lãi được 50 triệu đồng.

(Nguồn: Plo.vn)

Câu chuyện #28:

Câu chuyện bén duyên với BDS của cô Giám đốc 25 tuổi

Sinh năm 1995, Hoàng Thị Hạnh hiện là Giám đốc một sàn bất động sản (BDS) tại TP Thanh Hóa và có những dấu ấn khá nổi bật ở mảng tư vấn, môi giới và đào tạo BDS, triển khai kinh doanh nhiều dự án lớn thuộc phân khúc cao cấp, nghỉ dưỡng tại khu vực.

Tốt nghiệp một trường cao đẳng về y tế vào tháng 10/2016, Hạnh lại bén duyên với nghề môi giới BDS vào tháng 3/2017 từ một lời giới thiệu của cô bạn thân. Nghề này hấp dẫn cô gái sinh năm Ất Hợi bởi thu nhập cao, môi trường năng động và là đòn bẩy để cô theo đuổi tham vọng thành công trước tuổi 25.

Bắt đầu công việc với vị trí nhân viên kinh doanh vô cùng khó khăn khi 3 tháng đầu là thời gian vô cùng khó khăn, tưởng chừng muốn bỏ nghề vì không có giao dịch. Đến tháng thứ 4, công việc có chút khả quan hơn. Sau 3 năm chinh chiến, hãy cùng lắng nghe những chia sẻ chân thật nhất từ vị giám đốc trẻ tuổi này:

▶ ĐỪNG MẤT THỜI GIAN VỚI NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CÓ THÀNH Ý

Thị trường nói chung và thị trường bất động sản nói riêng nói rộng cũng không phải nhưng nói hẹp cũng chả đúng. Bạn hãy nghĩ đang có rất nhiều người cần đến bạn đặc biệt là các dịch vụ chuyên nghiệp, tận tâm và hãy làm sao để tự tìm kiếm những khách hàng tiềm năng cho mình thay vì chờ họ tự đến. Khi đó, cơ hội bán hàng là tự bạn tạo ra. Bạn cũng đừng tốn hàng buổi để thuyết phục một người không có thành ý bán ngôi nhà của mình, điều cần thiết là bạn phải cho người bán biết rằng bạn là một nhà môi giới chuyên nghiệp và có những lượng khách cần mua nhà.

Theo Hạnh, trong nghề này, có rất nhiều cách để tiếp cận khách hàng như phát tờ rơi, đăng tin qua các trang mạng xã hội, chạy truyền thông... nhưng cách cô yêu thích nhất và cũng được xem như giải pháp tối ưu được lựa chọn nhiều nhất chính là Telesales (phương pháp bán hàng qua điện thoại). Trước mỗi dự án mới cần tìm kiếm khách hàng, mỗi ngày Hạnh gọi điện cho 300-400 khách hàng.

Với cách này, Hạnh có thể chủ động chia sẻ, các thông tin về sản phẩm của doanh nghiệp sẽ được trao “tận tai” khách hàng. Từ đó, nếu nhạy cảm, một môi giới sẽ biết được nhu cầu, khả năng của khách mua đến đâu, ra sao để đưa ra phương pháp tư vấn phù hợp nhất.

Theo cô gái trẻ này, dù tư vấn như thế nào thì thông tin đúng, thái độ chân thành quyết định phần lớn để khả năng kết nối giữa môi giới với khách mua. Đây cũng chính là phương pháp giúp Hạnh chốt được nhiều giao dịch trong tháng.

NHÃN

Có công mài sắt có ngày nên kim. Không có hợp đồng, giao dịch nào thành công ngay lần thương thảo đầu tiên. Tính trung bình thì mỗi thương vụ, người môi giới phải làm 4-5 lần liên để hoàn thành thương vụ và nhận thù lao- hoa hồng. Còn những môi giới viên thiếu kinh nghiệm thậm chí nhận hoa hồng không đủ trả tiền in ấn, xăng xe... vì thế các bạn hãy nhẫn nại khi nhận thấy tiềm năng khai thác ở vị khách hàng dù khó tính đến đâu. Nếu hôm nay thương thảo không thành, bạn cứ ghi chú ngay bàn làm việc của bạn và tiến hành thương thuyết theo kế hoạch.

Chị Hạnh chia sẻ trước đây, khi mới vào nghề nhưng “đã va phải” vị khách hàng đầu tiên khá khó tính nhưng nhận thấy đây có thể là một nhà đầu tư tiềm năng nên chị đã tiếp tục gọi điện thoại tư vấn những dự án mới, vị trí đẹp, có khả năng sinh lời cao.

“Dù bị từ chối tiếp chuyện bằng điện thoại nhiều lần nhưng có lẽ thái độ chân thành của tôi đã dần thuyết phục được khách mua. Đến lúc gặp tư vấn lần 2, khách đã có ý định đầu tư nhưng vẫn chưa chịu “xuống cọc” ở lần này”.

“Sau đó khoảng 7 ngày, khách hàng đã chủ động gọi cho tôi và quyết định ký hợp đồng cọc vào một buổi tối trời mưa gió. Tôi cùng một cộng sự đã vượt hơn 20km trong đêm bằng xe máy để nhận cọc hợp đồng. Lúc đó hạnh phúc vỡ òa vì công sức mình bỏ ra được đền đáp xứng đáng. Hiện, người này đã trở thành khách đầu tư thân thiết của tôi”, Hạnh chia sẻ. Đó là khách hàng đầu tiên Hạnh chốt thành công, với khoản hoa hồng gần 100 triệu đồng. Và kể từ sau giao dịch đó mọi việc có vẻ dễ dàng hơn. Mỗi ngày, kinh nghiệm và kỹ năng chốt khách được nâng lên một chút. Tâm trạng Hạnh cũng vui vẻ, kinh tế ổn hơn để tiếp tục với nghề.

Sau 6 tháng làm việc hiệu quả, đạt 10 – 12 giao dịch/tháng, Hạnh được ban Tổng giám đốc cất nhắc lên vị trí Giám đốc sàn, quản lý đội ngũ hơn 30 nhân viên sales khi mới bước sang tuổi 23.

LUÔN HỌC HỎI

Nếu bạn nghĩ học hành là đắt đỏ, tốn thời gian thì vấn đề với bạn rất nghiêm trọng rồi. Bạn có thể mất nhiều và rất nhiều tiền cho những lỗi lầm (thậm chí là bạn không biết là lỗi gì), trong khi bạn có thể trả một phí cố định để tránh một và nhiều lỗi ấy. Trong ngành này, bạn phải luôn cập nhật công nghệ, xu hướng và luật pháp (đặc biệt là ở đất nước chúng ta, trong chớp mắt thôi luật cũng đã thay đổi). Chính vì vậy bạn phải đăng kí học các khóa học ở công ty, viện kinh tế hoặc các trung tâm chuyên môn... để cập nhật và bồi dưỡng kiến thức cho mình. Có thể chính trong những lớp học này, bạn sẽ có những mối quan hệ mới, cải thiện quan hệ khách hàng khá tốt.

KHÓ KHĂN KHÔNG ÍT NHƯNG PHẢI ĐI ĐẾN CÙNG

“Nghề nào cũng sẽ có lúc thăng, lúc trầm, nhưng nếu yêu nghề thì nghề cũng yêu mình. Đứng trên góc cạnh là một chuyên viên tư vấn BĐS, tôi nhận thấy đây là một nghề có thu nhập cao, nhưng khó khăn và cám dỗ cũng rất nhiều. Để thành công trong nghề, mỗi ngày phải làm việc nhiều hơn 12 tiếng, phải rèn luyện kỹ năng tiếp nhận và truyền đạt thông tin nhanh nhạy, chính xác”, chị Hạnh chia sẻ.

CÓ KẾ HOẠCH

Làm gì thì làm cũng cần phải có kế hoạch cụ thể vì từ đó chính là công đoạn quyết định nhiệm vụ hay dự án đó có thành công được hay không vì nó không chỉ dự tính được đường đi nước bước mà còn cả những chi phí bạn phải bỏ ra để có được khách hàng chứ chưa nói đến giao dịch thành công. Bạn đừng có tốn công đi lang thang để tìm những dòng cung và cầu, hay “làm dâu trăm họ” với những sự thỏa thuận từ khách hàng. Các bạn phải có kế hoạch cụ thể (điều này không chỉ đúng cho ngành bất động sản). Hãy đánh dấu một số cuộc gọi mà bạn đã gọi cho khách hàng mỗi tuần. Chi trả một số tiền cho các kênh quảng cáo, pr. Quyết tâm giành lấy một số những lời đề nghị bán hoặc mua, gửi ra một lượng những danh thiếp. Và cuối cùng bạn cũng phải cần một chút may mắn. Những việc trên đều là kế hoạch, nếu bạn đã vạch ra một kế hoạch rõ ràng, khả thi và quyết tâm theo đuổi thì chắc chắn một hoặc nhiều “ngôi sao may mắn” sẽ rọi lấy bạn.

BÍ QUYẾT ĐỂ CÓ CHỖ ĐỨNG TRONG NGHỀ: KHÔNG BÁN SẢN PHẨM GÂY HẠI CHO KHÁCH HÀNG

Bí quyết nghề nghiệp của Hạnh là “không bán sản phẩm BĐS gây hại cho khách hàng”, uy tín phải đặt hàng đầu. Cụ thể, đối với những sản phẩm chưa rõ pháp lý sẽ không chào khách mua. Khách hỏi phải tư vấn đúng, không làm mọi cách, mọi giá để bán sản phẩm không tốt.

“Bản thân người môi giới phải luôn đặt vị trí của mình vào người mua bởi họ cũng giống như mình luôn muốn tìm kiếm các sản phẩm “sạch, đẹp, giá trị sinh lời cao”, Hạnh giải bày.

Với cách làm có tâm này, mặc dù chỉ mới đến với nghề hơn 1 năm, cô gái 23 tuổi đã có lượng khách hàng đầu tư thân thiết đáng nể, có những khách hàng trao cô cả chục tỷ đồng để giao dịch khi có dự án mới công ty mở bán.



HÃY HÀNH XỬ NHƯ MỘT DOANH NGHIỆP

Bất động sản thường có giá trị rất lớn và có sức hút với bất kỳ ai ở độ tuổi trưởng thành. Nhưng bạn đừng tưởng các nhân viên kinh doanh, nhân viên môi giới bất động sản hay các trung tâm dịch vụ bất động sản có thể dễ dàng thành đạt. Cũng như các ngành nghề khác, kinh nghiệm cho thấy có khoảng 30% các nhân viên mới sẽ bỏ nghề trong vòng 6 tháng đầu tiên, vì họ thiếu kinh nghiệm, hay nản chí sau những thất bại đầu tiên. Một năm sau tỷ lệ này lên đến 50%. Do đó bạn đừng quá trông mong sẽ làm giàu nhanh chóng, thậm chí có người mơ ước sẽ “làm giàu sau 1 đêm”. Nhưng những loại hình kinh doanh khác bạn phải mất hàng tháng, thậm chí hàng năm để tích lũy lấy lòng tin của khách hàng và những cơ hội để sát cánh cộng tác với họ. Hãy cho bạn và sự nghiệp của bạn thời gian, sự nỗ lực tối đa, tập trung và phải cực kỳ chuyên nghiệp – và sự nghiệp của bạn sẽ hưng thịnh lúc nào bạn cũng không hay biết.

(Nguồn: blog.7home.vn)

Câu chuyện **Bỏ hơn 600 triệu mua** **#29: miếng đất chỉ có thể trồng rau**

Dưới đây là những chia sẻ của anh Nhật Anh (38 tuổi), sống tại Tp.HCM về tác hại khi mua đất xa trung tâm của mình.

Tôi là kỹ sư tin học nên chỉ biết chuyên môn chứ không rành mấy chuyện tài chính hay bất động sản. Năm 2008, tôi tích góp được khoảng 400 triệu. Thấy tôi có tiền, một bà chị đồng nghiệp khuyên tôi đi mua đất kéo "thanh niên chưa vợ" không giữ được tiền.

Với 400 triệu, việc mua một miếng đất rộng ở các quận trung tâm là điều không thể. Cuối cùng, nghe lời khuyên của chị đồng nghiệp, tôi về mua đất ở Hiệp Phước, Nhà Bè (cách quận 1 khoảng 23-24km). Tôi tìm được một miếng đất nông nghiệp hơn 700m². Người bán cam kết sẽ chuyển mục đích sử dụng đất để tôi có thể xây nhà khi cần. Tôi cũng rất hào hứng khi nghe nói khu này sắp được mở đường và sắp có một dự án khá quy mô của huyện. Giá đất là 900.000 đồng/m². Vì người bán không chịu tách đất nên tôi phải vay thêm 230 triệu để mua. Chị đồng nghiệp cho tôi vay 100 triệu, số tiền còn lại tôi nhờ sếp duyệt cho ứng lương và ký giấy tờ để được vay tín chấp ngân hàng.

Chưa ở ngay và cũng chưa có tiền nên tôi cứ để miếng đất ở đó, không xây dựng gì, chỉ thỉnh thoảng ghé thăm khi có việc về Nhà Bè. Vì thế, khi một lần về thăm đất khoảng năm 2011, tôi vô cùng sửng sốt khi nhìn thấy một đường điện trung thế chạy qua.

Năm 2012, tôi kết hôn. Vì cần nhiều tiền để đảm bảo cho cuộc sống sau hôn nhân nên tôi tính bán bớt đất và xây một ngôi nhà nhỏ để ở bởi vợ tôi làm việc ở Nhà Bè. Vấn đề là đất của tôi không phải đất thổ cư mà là đất nông nghiệp. Tôi lên phòng Tài nguyên Môi trường huyện xin chuyển mục đích sử dụng đất nhưng không được vì miếng đất của tôi nằm ngay dưới đường điện và nằm trong một dự án treo.

Vì thế đất của tôi vẫn là đất nông nghiệp và chỉ được xây tạm nhà tiền chế. Làm sao tôi dám xây dựng cái nhà tạm cho vợ con ở giữa mảnh đất hoang vu, cách xa hàng xóm cả trăm mét? Đó là chưa kể tôi chỉ có thể dùng nước giếng khoan nếu xây nhà ở đây.

Vì thấy đất để không quá phí nên tôi đăng tin bán miếng đất hoặc cho thuê để làm nhà xưởng. Miếng đất của tôi lại không đủ to để làm nhà xưởng nên người ta không thiết tha. Từ năm 2013 đến năm 2014, chỉ có chưa đến 10 người hỏi mua. Sau đó tôi chán không đăng tin rao vặt nữa.

Nhân dịp sốt đất vừa rồi, tôi tiếp tục đăng tin rao bán đất, nhờ cả môi giới, chấp nhận giá thấp hơn thị trường, nhưng cũng không đẩy đất đi được.

Vợ chồng tôi phải vay ngân hàng để mua nhà chung cư ở. Nghe vợ bảo giờ miếng đất đó chỉ trồng rau cho đỡ phí mà tôi thấy buồn quá...

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



***"Không tìm hiểu kỹ về bất động sản lại đầu tư ở xa
nên chuyện thất bại không phải là điều lạ."***

Câu chuyện #30:

**Mua đất nơi hoang vu trong
cơn sốt, tôi bán không được, ở
không xong**

Anh Bùi Văn P. (32 tuổi) mua miếng đất ở ngoại thành Tp.HCM nhưng giờ anh muốn bán cũng không được, nếu xây nhà anh cũng không dám về ở.

Dưới đây là chia sẻ của anh:

Sau nhiều năm đi làm với thu nhập mỗi tháng khoảng 12-15 triệu đồng, đến năm 2016, tôi tiết kiệm được 400 triệu. Vì nghĩ người ngày càng tăng còn đất thì vẫn thế nên tôi dự định sẽ dùng số tiền này để mua nhà đất.

Tôi càng quyết tâm mua hơn khi tôi và bạn gái lên kế hoạch kết hôn. Có thêm 200 triệu của bạn gái, cuối năm 2016, chúng tôi cầm 600 triệu đi tìm mua nhà đất ở Tp.HCM nhưng thật sự không dễ dàng vì giá bất động sản tại Tp.HCM khi đó liên tục tăng.

Chúng tôi từng rất ưng ý ngôi nhà cấp 4 rộng 82m², giá 1,6 tỷ ở Phú Hữu, quận 9. Khi chúng tôi còn đang đi vay mượn thêm tiền thì chỉ nửa tháng sau, chủ nhà đã đòi 2 tỷ.

Vì thấy mua nhà liền thổ khó quá nên bạn gái tôi gợi ý chuyển sang mua chung cư trả góp. Chưa có nhu cầu ở ngay nên để tiết kiệm, bạn gái tôi gợi ý mua chung cư đang xây. Vì thích nhà mặt đất hơn nên tôi tính sẽ tạm mua đất ở ngoại thành hoặc tỉnh lân cận rồi chờ đến thời điểm thích hợp sẽ xây nhà. Chúng tôi chỉ chọn những miếng đất nằm ở đường ô tô đi vào được, tôi không thích sống trong những con hẻm chật chội. Tôi cũng tính, sau này nếu mảnh đất tăng giá tốt, chúng tôi sẽ bán đi để chuyển về gần trung tâm. Vợ chồng cậu bạn thân tôi mua đất xây nhà ở tận Cần Giuộc, Long An, mỗi ngày đi khoảng 25km để đến chỗ làm ở quận 5 mà vẫn rất vui vẻ.

Nghĩ vậy, tháng 11/2017, tôi mua nền đất 120m² giá hơn 1 tỷ thuộc một dự án phân lô ở Bình Chánh, cách trung tâm quận 1 khoảng 26-30km, cách khu công nghiệp Lê Minh Xuân khoảng 4-5km. Mảnh đất này cách khu dân cư hiện hữu chỉ khoảng 500m. Tôi hy vọng người dân sẽ sớm về đây xây dựng khi khu công nghiệp phát triển.

Nhưng đến giờ, quanh miếng đất tôi mua vẫn chưa có ai về xây nhà dù các con đường nội bộ đã được hình thành. Tôi cũng không dám xây nhà bởi không thể tưởng tượng được sẽ sống thế nào trong khu vực vắng vẻ đó, nhất là vào buổi đêm.

Tôi nghe nói vẫn còn nhiều hàng của chủ đầu tư này chưa bán được. Điều này có nghĩa là sẽ rất lâu mới có người về đây và tôi cũng không biết bao giờ mới có thể xây nhà. Hơn nữa, nếu xây, tôi sẽ phải vay thêm tiền. Tính toán lại, tôi thấy mình nên bán đất đi để mua chung cư cũ ở gần trung tâm. Nhưng tôi đăng tin rao bán suốt 3 tháng mà vẫn không có ai hỏi mua.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Bất động sản ở những nơi đã và đang phát triển, có dân cư hiện hữu luôn có thanh khoản cao hơn những khu vực chưa có người ở. Bởi khu vực chưa có người ở thường rất ít người mua để sử dụng mà chủ yếu là dân đầu cơ, mua đất chờ thời. Vì nhu cầu ảo nên mặt hàng này sẽ bị mất giá nhiều nhất và khó bán nhất khi cơn sốt đất đi qua."

Câu chuyện #31: “Tán gia bại sản” vì buôn đất bằng tiền của... ngân hàng

Không ít người lâm vào cảnh nợ nần chồng chất, tán gia bại sản vì vay quá nhiều tiền ngân hàng để lao vào đầu tư bất động sản.

Nghe bạn bè bàn tán về đất nền vùng ven TP.HCM tăng giá mạnh, đầu năm 2018, bà H. (Đông Anh, Hà Nội) lặn lội vào TP.HCM để tìm hiểu thị trường. Thời điểm đó, thị trường bất động sản TP.HCM chứng kiến sự sốt nóng cục bộ ở nhiều khu vực. Đất ở quận 2, 9, Thủ Đức, huyện Nhà Bè, Bình Chánh, Cần Giờ... thậm chí đã vọt lên 50-100% so với cuối năm 2016. Bà vét hết số tiền dành dụm được mua một lô đất ở quận 9 với giá 1,6 tỷ đồng, khoảng 2 tháng sau có người trả giá 2,3 tỷ nhưng bà không bán mà đợi giá lên tiếp.

Nhận thấy việc đầu tư có vẻ dễ ăn, bà H. bàn với chồng thế chấp căn nhà 3 tầng đang ở để vay ngân hàng 2 tỷ đồng mua tiếp 1 lô đất tại Cần Giờ. Nhưng sau khi bà Hường mua lô đất thứ hai thì TP.HCM bất ngờ đề nghị điều tra vấn nạn tung tin sai lệch về các dự án để đầu cơ, đẩy giá khiến thị trường dần hạ nhiệt, 2 lô đất của bà bị “mắc kẹt” không thể đẩy hàng.

“Khi tôi vay lãi suất chỉ ở mức 7%/năm, sau đó ngân hàng tăng lãi suất lên mức 9,5%/năm, chỉ trong gần 2 năm, tiền lãi tôi phải trả đã gần nửa tỷ đồng. Trong khi 2 lô đất vẫn chưa bán được, thêm vào đó còn phải trả gốc vay theo phương án đã vay ngân hàng, tôi đã bị quá hạn nhiều tháng nay. Căn nhà của tôi đã bị ngân hàng treo án phát mại”, bà H. cay đắng nói.

Cũng bị cuốn theo giấc mơ làm giàu nhanh từ đất, thời điểm Phú Quốc lên “con sốt” đất đầu năm 2018, anh MT, một nhà đầu tư Hà Nội bỏ ra 3 tỷ đồng mua 1 công đất (1.000m²) ở xã Cửa Dương với hi vọng sẽ đẩy được hàng với giá 6-8 tỷ trong vòng 1- 2 tháng. Tuy nhiên, chưa kịp đẩy hàng thì thị trường “đóng băng”. Gần một năm nay, anh rao bán công đất trên bằng giá mua vào hoặc chịu lỗ 10-15% nhưng cũng không ai đoái hoài. Hiện anh T. đang phải chịu áp lực rất lớn bởi tiền đổ vào đất chủ yếu là tiền vay ngân hàng.

“Lời không thấy đâu mà tháng nào cũng phải còng lưng trả lãi ngân hàng. Khoản nợ gần 3 tỷ đồng vẫn còn treo lơ lửng trên đầu, không biết khi nào mới có thể trả nổi. Cũng vì khoản nợ ngân hàng này mà vợ chồng tôi suốt ngày to tiếng với nhau. Vợ con tôi hiện đã bỏ về nhà ngoại ở. Chỉ vì ham làm giàu nhanh mà giờ tôi trở thành con nợ lớn, gia đình đứng bên bờ vực tan vỡ”, anh T. chua chát nói.

Câu chuyện của bà H. và anh T. chỉ là hai trong số rất nhiều trường hợp bị “vỡ trận” về tài chính khi liều lĩnh vay quá nhiều tiền ngân hàng để đầu tư nhà đất.

Trong trường hợp muốn “chớp thời cơ” mua được mảnh đất có tiềm năng gia tăng giá trị trong tương lai mà chưa có tài chính tích lũy, nếu có thể, nên vay của người thân, bạn bè để không phải chịu lãi suất. Còn nếu muốn vay ngân hàng, người vay cần **lưu ý**:

- ▶ **Thứ nhất**, tính toán kỹ khả năng tài chính và số vốn cần vay.
- ▶ **Thứ hai**, tận dụng thời gian hưởng lãi suất ưu đãi tìm kiếm cơ hội vay vốn từ người thân, bạn bè để trả trước một khoản nợ ngân hàng.
- ▶ **Thứ ba**, có thể vay ngân hàng mua nhà, đất rồi dùng chính ngôi nhà, mảnh đất đó để cho thuê.

▶ **Thứ tư**, cố gắng tắt toán trả nợ trước hạn. Hầu hết các ngân hàng hiện nay đều có quy định về phí trả nợ trước hạn. Phí trả nợ trước hạn thường bằng 1-3% số tiền trả nợ trước hạn.

▶ **Cuối cùng**, nên tìm hiểu thật kỹ mọi thông tin liên quan đến dự án trước khi quyết định xuống tiền. Không nên liều lĩnh đầu tư vào dự án có mức độ rủi ro cao hoặc không chắc chắn về hồ sơ pháp lý. Tuyệt đối không nên đầu tư theo tâm lý đám đông.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#32: **Giao dịch nhà đất bằng niềm tin có ngày mất trắng!**

Năm 2014, anh Bình (Việt Trì, Phú Thọ) mua một mảnh đất 107m² của gia đình ông Long - bác họ của anh Bình tại phường Gia Cẩm, TP. Việt Trì với giá 1,15 tỷ đồng. Vì tin tưởng người thân trong gia đình nên hai bên chỉ làm giấy tờ mua bán viết tay. Do thường xuyên làm ăn xa nhà nên anh Bình vẫn để gia đình ông Long trồng hoa màu và chăn nuôi trên mảnh đất đó. Tháng 8/2019, do làm ăn thua lỗ nên anh Bình có ý định bán lại mảnh đất này cho một người bạn nhưng đã bị ông Long cản trở, không đồng ý giao đất. Nguyên nhân là bởi so với khi bán, hiện mảnh đất đã tăng giá gần gấp đôi nên ông Long nổi lòng tham, yêu cầu anh Bình phải đưa thêm 300 triệu đồng thì mới giao đất. Mặc dù rất muốn kiện người bác họ ra tòa nhưng vì không có đầy đủ chứng cứ pháp lý, anh Bình đành chấp nhận đưa thêm cho ông Long số tiền trên để lấy lại mảnh đất. Chỉ vì quá tin tưởng người thân nên giờ anh Bình không những mất tiền mà tình thân cũng sút mẻ.

Cũng vì tin ở cái sự “thân quen”, bà Tuyết (trú tại quận Ba Đình, Hà Nội) đang phải ngậm trái đắng mà không biết kêu ai. Theo lời kể của bà Tuyết, qua giới thiệu của người bạn, bà biết ngôi nhà cấp bốn tại phường Trung Văn (quận Nam Từ Liêm, Hà Nội) đang rao bán giá 700 triệu đồng với lý do vỡ nợ cần bán gấp. Khi đến xem nhà bà Tuyết thấy khá ưng vì ngôi nhà cấp bốn xây đã lâu nhưng rộng rãi, kiên cố. Có điều là căn nhà chưa có sổ đỏ, chỉ có một xấp giấy tờ viết tay thể hiện ngôi nhà đã được giao dịch nhiều lần. Do tin tưởng vì là chỗ quen biết lâu năm của người bạn, lại thấy giá quá hời nên bà Tuyết nhờ bạn xúc tiến luôn việc mua bán.

Sau khi trả đủ tiền cho người bán, chưa kịp cho thuê lại thì bà Tuyết mới “té ngửa” khi phát hiện có 2 người nữa cũng đã mua lại ngôi nhà này. Họ cũng có tập giấy tờ viết tay hết như của chủ nhà cũ đưa cho bà. Tìm lại chủ cũ của ngôi nhà thì điện thoại, facebook đều không liên lạc được. Do đang có tranh chấp nên bà Tuyết không thể sử dụng ngôi nhà cũng không biết làm sao để đòi lại tiền khi người bán đã “cao chạy xa bay”.

Anh Bình và bà Tuyết chỉ là hai trong số rất nhiều trường hợp phải nhận “trái đắng” vì chủ quan, tin tưởng vào các mối quan hệ thân quen khi giao dịch nhà, đất. Hầu hết các trường hợp này đều thực hiện giao dịch bằng miệng hoặc giấy tờ viết tay, không tuân thủ các thủ tục pháp lý theo quy định của pháp luật như thực hiện hợp đồng mua bán thông qua phòng công chứng, làm thủ tục đăng bộ, đóng thuế, chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại cơ quan quản lý đất đai... Do đó, khi phát sinh tranh chấp, thiệt hại luôn thuộc về phía người mua. Nếu không có tranh chấp thì việc tiến hành các thủ tục hợp pháp sau đó cũng rất khó khăn.

Chính vì vậy, để đảm bảo an toàn trong giao dịch nhà đất, các chuyên gia khuyến cáo người mua cần tuân thủ đầy đủ 5 yếu tố sau:



Thứ nhất, xác minh mảnh đất có vướng tranh chấp, kiện tụng hay nằm trong dự án quy hoạch không? Bởi về nguyên tắc, nhà đất nằm trong quy hoạch sẽ không được mua bán. Để nắm được các thông tin này, cách chính xác nhất là liên hệ với UBND phường/xã; phòng TN&MT quận/huyện, văn phòng đăng ký đất đai chi nhánh quận/huyện... để nhờ cung cấp thông tin.



Thứ hai, kiểm tra sổ đỏ. Đây là một vấn đề vô cùng quan trọng, bởi nó quyết định đến tính pháp lý của mảnh đất. Tốt nhất nên mua đất đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ) hợp pháp nhằm tránh tranh chấp và dễ dàng hơn trong việc đền bù nếu có thu hồi. Ngoài ra cũng cần xem xét kỹ diện tích của mảnh đất trong sổ đỏ gốc để tránh nhầm lẫn việc mảnh đất đang nằm trong một thửa lớn hơn hoặc có quy hoạch lộ giới mà không biết.



Thứ ba, xác minh thông tin vay nợ, thế chấp. Nếu ngôi nhà, thửa đất đang bị thế chấp ngân hàng thì có thể nhận biết bằng cách xem ở bìa 4 (hoặc bìa 3) của sổ đỏ sẽ thấy thông tin thế chấp, hoặc đính kèm 1 tờ giấy riêng ghi thông tin thế chấp, giữa tờ này và sổ đỏ có đóng dấu giáp lai của cơ quan đăng ký đất đai. Trường hợp người bán muốn giấu thông tin thế chấp, họ sẽ gỡ tờ đó ra, khi quan sát sẽ thấy ở 1 góc, cạnh nào đó của sổ đỏ chỉ có 1 nửa dấu giáp lai. Trường hợp này tuy hiếm nhưng không phải không có.



Thứ tư, thu thập thông tin về căn nhà dự định mua thông qua bên thứ 3, hàng xóm, tổ dân phố... để đánh giá đầy đủ các yếu tố xung quanh về chủ đất, nguồn gốc đất và hiện trạng mảnh đất có đầy đủ, chính xác không.



Thứ năm, tiến hành giao dịch mua bán hợp pháp qua công chứng hoặc chứng thực để có thể đăng ký sang tên và sử dụng hợp pháp. Không nên giao dịch bằng miệng hoặc giấy tờ viết tay.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện #33:

Sai lầm khi Mua nhà/đất đúng khu quy hoạch đất ở (thổ cư)

Anh Bình được giới thiệu mua một căn nhà cấp 4 ở Tân Phú với giá chỉ 36 triệu đồng/m², rất rẻ so với giá 45-50 triệu/m² ở khu vực xung quanh đó. Anh đến xem thực tế thì thấy các nhà xung quanh đều xây cao kiên cố rồi nên yên tâm khu vực này quy hoạch đúng đất ở.

Khi chủ nhà gửi Sổ chủ quyền, anh thấy có hai dòng Ghi chú nhỏ ở dưới "Quy hoạch một phần đất ở và một phần đất giao thông được duyệt...; lộ giới hẻm dự kiến 5m".

Hỏi thì chủ nhà giải thích "Hẻm hiện hữu 2m nên mở thành 5m sẽ mất $3 \times 6 = 18\text{m}^2$ đất thôi, nhưng nhà có hẻm 5m giá trị sẽ cao hơn nhiều nhà hẻm 2m. Và đây là nhà cuối hẻm cụt, các nhà kế bên xây kiên cố hết rồi nên nếu có chỉ mở hẻm tối đa nhiều đây đất thôi". Đồng thời, chủ nhà hối thúc anh B đặt cọc giữ chỗ 100- 200 triệu đồng để họ từ chối các người mua khác, vì họ cần tiền trả ngân hàng gấp nên bán giá rất rẻ, do đó rất nhiều người hỏi mua.

Nhưng điều độc nhất anh Bình không ngờ tới là: Nhà này bị quy hoạch mở đường ở phía sau phần đuôi nhà, không phải bị phóng đường ở phía trước mặt tiền - Hướng mà chủ nhà chỉ các nhà xây kiên cố bên cạnh để giải thích cho anh. Theo bản đồ quy hoạch trực tuyến của Sở Quy hoạch kiến trúc thì trong 132m² đất trên chủ quyền, căn nhà này bị phóng đường ngang qua phía sau mất 94,97m², chỉ còn lại 37,11m².

Nếu anh Bình đặt cọc 100-200tr xong mới biết thông tin này và không muốn mua nữa, anh có thể sẽ mất số tiền cọc này. Hoặc nếu anh Bình chấp nhận mua căn nhà này và chờ số đất bị quy hoạch được nhà nước đền bù khi phóng đường, thì đơn giá đền bù nhà nước chắc chắn cũng sẽ thấp hơn rất nhiều giá 36tr/m2 anh Bình phải mua.

Tuy giá nhà anh Bình cũng sẽ tăng lên nhiều do từ nhà hẻm thành nhà mặt tiền, nhưng trong thời gian chờ thực hiện/thay đổi quy hoạch (có thể 10-20 năm) anh Bình không thể xây dựng gì trên đất đó, mất cơ hội sử dụng phần diện tích đã mua.

Phần lớn người bán đều biết các nhược điểm nhà/ đất của họ, nhưng không bao giờ họ nói hết cho môi giới, người mua. Mà môi giới không phải ai cũng đủ tâm để tìm hiểu, và đủ tâm để hỗ trợ giúp người mua, họ chỉ cần giao dịch được thực hiện để có phí hoa hồng.

(Nguồn: VNExpress)



"Đừng tin 100% lời môi giới và người bán, hãy tự tìm hiểu kỹ thông tin để bảo vệ tiền của mình"

Câu chuyện #34:

Lướt cọc bất động sản - phương thức đầu tư mạo hiểm

Nếu lướt sóng, trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư sau khi bỏ ra một khoản tiền, căn cứ diễn biến thị trường sẽ tìm cách đẩy hàng trong khoảng thời gian dưới 6 tháng thì lướt cọc tại các dự án đất nền, căn hộ có biên độ thời gian “lướt” ngắn hơn, thường dưới chục ngày, khoảng thời gian quy định theo hợp đồng trước khi vào tiền đợt 1 hoặc đóng toàn bộ giá trị sản phẩm bất động sản. Số tiền người mua phải bỏ ra để cọc thường tương đương từ 5-10% giá trị sản phẩm bất động sản. Lướt cọc mạo hiểm hơn lướt sóng và cũng như lướt sóng, không phải nhà đầu tư nào cũng thành công khi “lao” vào trò chơi mạo hiểm này. Sau khi hết thời hạn cọc, nếu chưa đẩy được hàng, nhà đầu tư có tiềm lực tài chính có thể xuống tiền tiếp. Nhưng nhà đầu tư không có tiềm lực, không xoay được tiền, sẽ phải xác định mất cọc.

Anh Nguyễn Minh Luân, môi giới đất nền vùng ven Hà Nội cho biết, thời điểm thị trường đất nền ven Hà Nội nóng sốt vào đầu năm 2019 khi có thông tin lên quận với Đông Anh, Thanh Trì, Hoài Đức, Gia Lâm, nhiều nhà đầu tư đổ về các huyện ven Hà Nội, xuống cọc đất với mục đích đẩy hàng luôn để thu lời. Đơn cử, khi đó tại Đông Anh, các khu vực Xuân Canh, Nguyên Khê, Lễ Pháp, Thiên Ca, Trung Oai, Vĩnh Ngọc... giá đất đang bị đẩy lên gấp đôi, tức mức tăng đạt 100% so với thời điểm đầu năm 2018. Đơn cử, đất tại khu đô thị Nguyên Khê được “hét” lên 28-30 triệu đồng/m² trong khi cùng kì năm ngoái giá rao bán là 15-17 triệu đồng/m². Đất tại Xuân Canh, giá bị đẩy từ 20 triệu đồng/m² lên 35-40 triệu đồng/m².

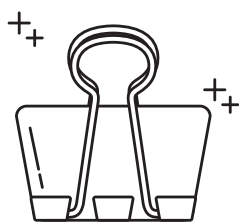
Cao trào sốt đất, có những lô đất lướt cọc trong vài giờ, lâu hơn thì trong 1-2 ngày. Thế nhưng, có những nhà đầu tư chậm chân, tham dự khi “sóng” thị trường bắt đầu thoái trào, sau khi xuống cọc, đợi cả tuần cũng không đẩy được hàng. Những tuần kế tiếp, sau khi sóng rút, thị trường trầm lắng, buộc phải bỏ cọc vì không có đủ tiền để thanh toán hoặc phải vay ngân hàng để vào tiền cả lô đất và chờ đợi thời điểm khác để bán hàng. Anh Luân cho biết những nhà đầu tư lướt cọc đó là những nhà đầu tư “ôm bom”, mua đất với 1 giá cao so với giá thực tế, khi sóng xuống, thì muốn bán được, phải chấp nhận cắt lỗ.

Nhà đầu tư Đoàn Mai Trang (Long Biên, Hà Nội) kể một câu chuyện về đầu tư lướt cọc của mình. Cách đây 2 năm, có một dự án đất nền ven biển miền Trung ra hàng, môi giới chơi thân với chị Trang giới thiệu chị mua. Sau khi tìm hiểu thị trường, từ kinh nghiệm lâu năm trong nghề, cả chị Trang và môi giới đều nhận định dự án này sẽ hot và tin sẽ lướt được cọc. Thời điểm đó, nguồn tiền mặt của chị Trang không dồi dào do đã đổ toàn bộ vốn liếng vào căn shophouse tại Quảng Ninh. Nhưng trước tiềm năng của dự án, chị mau mắn cọc thiện chí 10 triệu để giữ lô đẹp rồi xuống cọc chính thức 50 triệu. Theo quy định của hợp đồng, 7 ngày sau khi xuống cọc, chị sẽ phải vào tiền đợt 1 lô đất. Thế nhưng trong một tuần trước khi vào tiền đợt 1, chị không đẩy được hàng và cũng không xoay được tiền để vào đợt 1 nên cuối cùng chấp nhận mất 50 triệu tiền cọc. Chị Trang chia sẻ: “Sau vụ mất cọc đó, tôi nhận ra kinh nghiệm ở thời điểm này, thị trường này chưa chắc đã đúng ở thời điểm khác với thị trường khác. Bản thân nhà đầu tư chỉ nên đầu tư ở thị trường mà mình thực sự hiểu và chuẩn bị khả năng tài chính tốt”.

Nhà đầu tư N.H. Minh (Hoàn Kiếm, Hà Nội) cũng thất bại khi lướt cọc đất do không nhận định đúng về sóng thị trường. Tuy nhiên khác với chị Trang, do có tiềm lực tài chính nên thay vì để mất cọc, anh Minh vẫn xuống thêm tiền đợt 1 và từ lướt cọc, chuyển sang lướt sóng với thời gian dự tính 3-6 tháng. Và cũng phải sau 6 tháng, khi dự án dần hình thành theo tiến độ, anh Minh mới đẩy được hàng.

Theo nhà đầu tư Đoàn Mai Trang lướt sóng hay lướt cọc là những phương thức đầu tư mạo hiểm trong đầu tư bất động sản bằng cách bỏ ra số vốn ít và thu lời bằng việc bán chênh. Tuy nhiên, thị trường bất động sản thường diễn biến khó lường nên nhà đầu tư dù giàu kinh nghiệm đến mấy vẫn có thể thất bại. Theo bà, điều quan trọng trong đầu tư là luôn phải chuẩn bị tiềm lực tài chính tương đương 30-50% giá trị bất động sản đầu tư và dự tính dòng tiền hàng tháng phải trả ngân hàng nếu kịch bản lướt không thành công. Có như vậy, nhà đầu tư không phải đối mặt với áp lực lãi vay ngân hàng khi kịch bản lướt sóng thất bại.

(Nguồn: VNExpress)



"Lướt cọc bất động sản là phương thức mà giới đầu tư thường áp dụng nhằm thu về lợi nhuận khi vốn bỏ ra thấp hơn cả lướt sóng. Tuy nhiên, rủi ro của cách thức đầu tư này cũng rất cao nếu người chơi không nắm nhịp thị trường tốt."

Câu chuyện

#35: "Tôi hối hận khi dồn tiền tỷ mua chung cư giá rẻ"

Vợ chồng tôi đều là dân tỉnh lẻ, lập nghiệp ở Hà Nội từ hai bàn tay trắng. Sau khi kết hôn vợ chồng tôi thuê nhà ở. Năm 2016, bố mẹ chồng tôi bán một mảnh đất của các cụ để lại ở quê được 1,8 tỷ đồng và cho vợ chồng tôi 800 triệu. Cộng thêm tiền tiết kiệm sau mấy năm kết hôn, hai vợ chồng quyết định mua nhà để thoát cảnh đi ở trọ. Khi biết chúng tôi có ý định mua nhà, bố mẹ chồng khuyên nên vay mượn thêm rồi mua nhà đất, nhưng vì sợ cảnh nợ nần nên chúng tôi chọn mua chung cư để phù hợp với túi tiền.

Sau một thời gian tìm kiếm và khảo sát các dự án, vợ chồng tôi chốt mua căn hộ rộng 76m², thiết kế 3 phòng ngủ với giá 1,3 tỷ đồng thuộc một dự án giá rẻ tại phường Đại Kim, quận Hoàng Mai. Trước khi chuyển vào ở, chúng tôi còn đầu tư thêm 150 triệu đồng để hoàn thiện nội thất.

Có nhà mới đúng theo niềm ao ước bấy lâu thế nhưng giấc mộng “nhà ở giá rẻ tại khu đô thị kiểu mẫu” của vợ chồng tôi nhanh chóng tan vỡ một cách cay đắng. Căn hộ có 3 phòng ngủ nhưng diện tích hạn chế nên khá chật chội và bí bách, con tôi cũng không có không gian để chơi đùa.

Hơn nữa, do là dự án giá rẻ nên mật độ cư dân rất đông đúc, thường xuyên bị tắc thang máy, tắc đường hoặc quá tải bãi gửi xe. Các khu công cộng như khu vui chơi trẻ em, đường đi, bồn hoa, tiểu cảnh vốn đã ít lại bị các hàng quán chiếm dụng... Tình trạng mất vệ sinh, mất điện, mất nước sinh hoạt... diễn ra như cơm bữa. Còn riêng nguy cơ hỏa hoạn thì gia đình tôi lúc nào cũng sẵn sàng trong tư thế “bỏ của chạy lấy người”.

Điều đáng nói là tiền thì đã bàn giao xong từ lâu nhưng chờ mãi mà cuốn sổ hồng vẫn biệt tăm. Gần 4 năm trời, vợ chồng tôi luôn sống trong cảnh hoang mang lo lắng bởi rõ ràng là nhà mình mà lại chưa được công nhận là của mình. Mới đây, khi nghe tin chủ đầu tư bị khởi tố về tội lừa dối khách hàng theo điều 198 Bộ luật Hình sự năm 2015 liên quan đến việc chung cư bị chuyển đổi công năng và nâng tầng sai quy hoạch, tôi thực sự bị sốc vì không hề biết chủ đầu tư có nhiều sai phạm như thế. Vì tin tưởng chủ đầu tư là một tập đoàn lớn nên trước khi mua tôi đã chủ quan không tìm hiểu kỹ thông tin.

Mặc dù vợ chồng tôi cùng các cư dân nơi đây đã đấu tranh bằng nhiều biện pháp như treo băng rôn yêu cầu chủ đầu tư giải quyết, tổ chức nhiều cuộc họp khu dân cư để tìm cho ra lời giải thích, thế nhưng tất cả những gì chúng tôi nhận lại được vẫn chỉ là những lời hứa suông.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#36: Trúng mảnh đất nền vùng ven, 1 năm đút túi gần nửa tỷ

Tôi quê gốc ở Hà Nội, vào Vũng Tàu công tác sau đó kết hôn và sinh được 2 bé trai. Cả hai vợ chồng đều có công việc ổn định, tôi làm trong quân đội, vợ làm kế toán cho một công ty xuất nhập khẩu, tổng thu nhập đều đặn cả gia đình hàng tháng khoảng 40 triệu đồng. Vợ chồng tôi đã mua được một căn hộ cung cư diện tích 80m2, vừa đủ cho 2 vợ chồng và 2 đứa con sinh sống thoải mái.

Sau khi trả hết nợ tiền mua nhà, đầu năm 2018 chúng tôi tiết kiệm được khoảng 1,1 tỷ đồng. Số tiền này vợ chồng tôi gửi tiết kiệm ở ngân hàng để lấy lãi hàng tháng. Nhưng thú thực lãi suất chẳng đáng là bao, gần như là tiền nằm bất động một chỗ. Vì vậy, vợ chồng tôi bàn nhau rút tiền tiết kiệm ra để đầu tư thì mới mong “tiền đẻ ra tiền” một cách nhanh chóng. Thế nhưng đầu tư vào cái gì để vừa an toàn vừa sinh lời là một bài toán không dễ.

Bố mẹ tôi thì khuyên nên mua vàng cất két vừa an toàn, lại chẳng lo mất giá nhưng vợ chồng tôi không muốn làm vậy. Đầu tư vào chứng khoán thì quá nhiều rủi ro, bởi vì chúng tôi cũng không am hiểu về lĩnh vực này.

Đang băn khoăn chưa biết đầu tư vào đâu thì anh bạn làm bên ngân hàng mách có mảnh đất ở phường Đông Hưng Thuận, Quận 12 (TP.HCM) chủ nhân cần tiền gấp nên muốn bán lại với giá 1,2 tỷ đồng. Thời điểm đó thị trường đất nền các quận ven Sài Gòn cũng đang nóng lên nên tôi bàn với vợ cứ đi xem đất trước, nếu ưng thì đầu tư vì đất đai giờ ngày càng khan hiếm, sau này bán lại chắc chắn sẽ lên giá. Thấy hợp lý vợ tôi đồng ý liền.

Vài ngày sau, hai vợ chồng bắt xe lên Sài Gòn xem đất. Mảnh đất này có diện tích 50m², có sổ đỏ, nằm ngay gần chợ An Sương, đường trải nhựa rộng rãi, cơ sở hạ tầng, điện, nước máy đầy đủ. Sau khi xem xét các yếu tố về pháp lý, địa điểm, tiện ích xung quanh thấy ổn thỏa, vợ chồng tôi quyết định đặt cọc mua. Sau khoảng 3 tuần huy động thêm 100 triệu đồng vay của người thân (không lãi suất) và tiến hành các thủ tục mua bán, chúng tôi đã đứng tên trên khoản đầu tư lớn đầu tiên trong đời với tâm trạng vừa khấp khởi vừa lo lắng.

Trong suốt 1 năm, vợ chồng tôi thường xuyên nghe ngóng và cập nhật thông tin thị trường đất đai tại TP.HCM. Sau thời điểm mua, cũng có lúc giá đất khu vực chúng tôi đầu tư gần như bất động hoặc tăng chút ít nhưng thật may là đến giai đoạn cuối năm 2018 giá liên tục tăng dần. Đến tháng 2/2019, thông qua giới thiệu của người quen, tôi bán lại mảnh đất trên cho một cặp vợ chồng Việt kiều với giá 35 triệu/m², tương đương 1,75 tỷ đồng. Như vậy sau khoảng 1 năm, trừ mọi chi phí và tiền vay người thân, tôi thu về 450 triệu tiền lãi.

Sau khi nghe câu chuyện của tôi, nhiều người cho rằng vợ chồng tôi quá may mắn khi lãi đậm như vậy vì thực tế không ít người đã bị thua lỗ, thậm chí vỡ nợ khi đổ tiền vào đất nền vùng ven Sài Gòn.

Đúng là vợ chồng tôi cũng có chút may mắn, nhưng điều đó chỉ chiếm 5%, còn lại là phụ thuộc vào các yếu tố khác nữa:

THỨ NHẤT, trước khi quyết định đầu tư tôi cũng đã nhờ người quen kiểm tra thông tin quy hoạch và tính pháp lý của mảnh đất tại Sở tài nguyên môi trường rồi mới xuống tiền chứ không hề “nhắm mắt làm liều”. Trong khi đó, trên thị trường có rất nhiều khách hàng không hề quan tâm đến những thông tin này mà cứ hồn nhiên đi mua đất. Khi phát hiện ra dự án không có thật hoặc vướng đất quy hoạch thì tiền đã trôi vào túi của người bán.

THỨ HAI, vị trí miếng đất chọn mua cũng cực kỳ quan trọng. Dù mua đầu tư nhưng tôi luôn đặt giả thiết nếu không bán được thì miếng đất đó có thể làm được gì? Có xây dựng nhà cửa sinh sống được không? Có thể xây nhà trọ cho thuê lại không? Có buôn bán kinh doanh gì được hay không? Xung quanh khu đất có trường học, chợ, bệnh viện không, cư dân sinh sống ra sao?... Tất cả những yếu tố này chính là điều kiện quyết định mảnh đất đó có khả năng tăng giá hay không.

THỨ BA, đầu tư với số vốn an toàn. Do chưa có nhiều kinh nghiệm đầu tư nên tôi không vội vàng sử dụng “đòn bẩy” tài chính vay vốn ngân hàng mà chỉ lựa chọn sản phẩm phù hợp với túi tiền và ưu tiên dòng tiền nhàn rỗi.

Tóm lại, một chút may mắn, một chút cẩn trọng, một chút tư duy và một chút quyết đoán đã giúp tôi thành công trong thương vụ đầu tư này.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Câu chuyện

#37: **Mất sạch tiền cọc mua đất vì tin tưởng người quen**

Dưới đây là câu chuyện mua đất bị mất sạch tiền cọc của chị T.M, dù số tiền không quá lớn nhưng cũng là một bài học cảnh tỉnh cho mọi người khi mua bán nhà đất:

Tôi sống ở thành phố, thích đầu tư đất nhưng với số vốn không quá lớn nên tôi chọn đất dưới quê, là một huyện ở Đồng Nai, cách TP.HCM khoảng 70km. Khu vực này nhiều đồi núi, người dân làm nương rẫy, còn nhiều đất nông nghiệp và giá khá mềm. Thấy môi giới đăng 1 lô đất 3.212 m² với giá 760 triệu, tôi quyết định tìm hiểu vì khu này tuy không gần thành phố nhưng đất ở đây vẫn có tiềm năng tăng giá nhờ có những trục đường lớn đi qua. Hơn nữa, là đất ở quê mình nên tôi nắm khá rõ giá cả, vị trí các khu đất. Như tôi biết, đất ở dọc tuyến đường có lô đất này, nếu là tách sào thì giá vậy không rẻ, tôi cũng không có nhu cầu mua, nhưng nếu là nguyên lô thì đây là mức giá khá rẻ và đầu tư ra được liền. Khi hỏi môi giới đăng tin thì người này khẳng định đất bán nguyên lô nên tôi quyết định hẹn thời gian đi xem đất.

Vì không thu xếp về quê ngay được nên tôi nhờ mẹ đi xem giúp. Cũng phải nói thêm là trước đó tôi đã nhiều lần nhờ mẹ đi xem đất, dù đã gần 70 tuổi nhưng bà còn rất minh mẫn. Hơn nữa, môi giới này lại là người quen của mẹ tôi, ở gần nhà nên tôi rất tin tưởng. Người này nói sẽ tự chạy xe vào chở mẹ tôi đến tận nơi xem đất. Sau khi mẹ tận mắt thấy đất như trong sổ, tôi sẽ xem xét việc xuống tiền cọc. Thường thì tôi vẫn giao dịch từ xa thế này và chưa từng xảy ra vấn đề gì vì tôi rất rành đường sá, đất cát ở quê, giá thị trường từng nơi, nên chỉ cần xem thông tin là tôi nắm được. Khi quyết định giao dịch, môi giới sẽ gửi sổ, hợp đồng cọc, CMND của chủ đất qua cho tôi check thông tin. Nếu thông tin đầy đủ, tôi đồng ý mua thì hai bên kí hợp đồng cọc (mẹ tôi ký) rồi tôi mới chuyển khoản.

Tuy nhiên, khác với những lần trước, khi môi giới là những người không quen biết thì tôi rất cẩn thận, còn lần này tôi có phần chủ quan vì tin tưởng là người quen của mẹ tôi. Chính điều này đã đẩy tôi đến sai lầm tai hại. Cụ thể là môi giới đã hối thúc mẹ tôi, sau khi xem đất thì chở bà đến chỗ chủ đất để đặt cọc mà không trao đổi chi tiết với tôi như mọi lần. Khi đó, tôi cũng gọi điện thoại cho mẹ, bà xác nhận đã xem sổ đỏ và đúng thông tin lô đất 3.212m² nên tôi khá yên tâm và yêu cầu bên bán gửi giấy tờ để kiểm chứng. Trong thời gian chờ nhận thông tin kiểm chứng thì môi giới nhắn số tài khoản và giục giã tôi chuyển tiền. Trong phút bất cẩn vì tin và có chút e ngại với người quen, tôi đã vội vàng chuyển 50 triệu tiền cọc khi chưa kịp xem giấy tờ.

Chuyển tiền xong tôi mới thấy thấp thỏm. Quả nhiên, khi chở mẹ tôi về nhà xong, người này gửi ảnh giấy tờ qua thì tôi ngã ngửa khi thấy thông tin nguyên lô 3.212m² chỉ bán 1.000m². Mẹ tôi lần này cũng chủ quan và không đeo kính nên không kiểm tra kỹ hợp đồng. Đáng lòng hơn là sau đó tôi biết tin một môi giới khác cũng rao bán lô đất 3.212m² trên với giá chỉ 700 triệu. Vì tin người quen, tôi không những mua hớ 50 triệu mà theo hợp đồng thì chỉ mua được 1.000m². Dù rất tiếc khoản tiền cọc nhưng tôi đành chấp nhận mất cọc, bỏ kèo mua đất và xem đây là một bài học kinh nghiệm.

Từ câu chuyện này tôi khuyên mọi người là dù làm việc với ai, tin tưởng hay không, thì vẫn nên tuân thủ đúng theo từng bước, quy trình, giấy trắng mực đen rõ ràng, không nên tự tin quá và nhất là không nên cả nể.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



- Theo một số nhà đầu tư có kinh nghiệm, trường hợp như của chị T.M ngoài chủ quan tin tưởng người quen còn có chút nóng vội, ham giá rẻ. Đây cũng là điểm yếu của nhiều khách hàng, thường bị môi giới lợi dụng để chốt giao dịch
- Để tránh rơi vào các bẫy chốt khách của bên bán, khi tham gia giao dịch bất động sản, người mua phải luôn tiến hành đủ các bước, không bỏ bước, không tin tưởng, không nôn nóng, không cả nể, tất cả phải chính xác và giấy trắng mực đen rõ ràng. Người mua cần đi xem nhiều lần, nắm rõ giá thị trường ở khu vực định mua, rành pháp lý, chắc hợp đồng cọc. Tất cả các bước đều quan trọng, nhưng tới bước hợp đồng cọc, người mua thường hay lơ là nên dễ bị thiệt hại.

Câu chuyện #38:

Đặt cọc mua đất: Những pha "bẻ kèo" khiến người bán vã mồ hôi

Đặt cọc mua bán nhà đất là việc bên mua (dự định mua) sẽ chuyển cho bên có quyền sử dụng đất hoặc nhà ở (bên bán) tài sản đặt cọc (thường sẽ là tiền) để bảo đảm việc ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán. Khoản tiền cọc sẽ do hai bên thỏa thuận và không nên vượt quá 20% giá trị hợp đồng. Như vậy về bản chất, tiền đặt cọc sẽ giúp giao dịch không bị “bẻ kèo”, ràng buộc người mua và người bán. Tuy nhiên, do giá trị khoản tiền cọc khá lớn nên các bên tham gia giao dịch thường vận dụng sơ hở của hợp đồng cọc để “bẻ kèo” trục lợi, thậm chí cả bên mua cũng giăng bẫy bên bán.

Phá cọc đòi bồi thường

Một trong những chiêu giăng bẫy của người mua chính là tìm cách phá cọc... hợp lệ để đòi bên bán bồi thường. Trường hợp của ông Phạm An B. ở TP.HCM là một ví dụ điển hình.

Năm 2017, ông B. rao bán một lô đất tại Cần Giờ (TP.HCM), sau đó ông Nguyễn Phan Hoàng L. liên hệ mua và đến đặt cọc. Ông L. hẹn ông B. ngày hôm sau đến văn phòng công chứng làm hợp đồng nhưng lại không đến. Oái oăm là sau đó, chính ông L. lại kiện ngược ông B. ra tòa, cho rằng bên bán phá cọc và đòi bồi thường gấp đôi. Trong đơn khởi kiện, ông L. cho biết đã đặt cọc 800 triệu đồng, khi ký hợp đồng chuyển nhượng sẽ trả nốt số tiền còn lại. Ông L. tố ông B. tự ý phá cọc, dù ông L. chuyển tiền nhưng ông B. không nhận.

Vụ việc được TAND huyện Nhà Bè thụ lý hồ sơ vào tháng 5/2017, đồng thời ngăn chặn giao dịch với thửa đất. Tại tòa, ông L. đòi ông B. phải hoàn cọc 800 triệu và bồi thường thêm 800 triệu nữa.

Sau khi nhận được thông báo về vụ kiện, ông B. đã cung cấp các bằng chứng như tin nhắn, cuộc gọi với ông L. trước thời điểm hẹn ra làm công chứng. Để chuẩn bị cho phiên tòa vào tháng 3/2018, Viện KSND huyện cũng có công văn yêu cầu tòa thu thập chứng cứ, căn cứ giải quyết vụ kiện như: nội dung ông B. đòi thêm tiền mới chịu bán đất, tài liệu thể hiện việc chuyển tiền qua giao dịch điện tử cho ông B. để đặt cọc thêm nhưng ông B. không nhận; kết quả trả lời của Văn phòng đăng ký đất đai huyện Cần Giờ...

Tuy nhiên, đến gần cuối năm 2018 vụ kiện vẫn chưa xét xử xong sau nhiều lần mở rồi lại hoãn vì TAND huyện Nhà Bè không thu thập được đủ chứng cứ.

Do vướng vào vụ kiện nên ông B. không thể bán lô đất, ảnh hưởng đến các kế hoạch đã định. Ông cũng không hiểu vì sao nguyên đơn không đưa ra bằng chứng nào thể hiện việc ông phá cọc mà tòa vẫn thụ lý.

Gài bẫy người bán

Cũng tại huyện Cần Giờ, thời điểm thị trường sốt nóng có không ít trường hợp người bán đất bị “cò” gài bẫy nhận tiền cọc, sau đó họ tìm cách phá cọc và đòi bên bán bồi thường. Một trong những nạn nhân của chiêu bài này là anh Vũ Thế Thành ngụ ở huyện Cần Giờ.

Anh Thành cho biết, những "cò" đất thường hoạt động theo nhóm, họ tìm chủ đất đặt cọc lấy giá, sau đó bán lại cho khách. Nếu được giá cao hơn họ sẽ sang tay kiếm lợi, nhưng nếu thị trường đi xuống, không có khách mua hoặc giá rẻ hơn lúc mua vào, họ sẽ phá cọc, đổ lỗi cho người bán để vùi tiền.

Để có thể lật kèo, nhóm “cò” này sử dụng mảnh khố rất tinh vi, gài bẫy ngay từ hợp đồng đặt cọc. Như trong trường hợp của anh Thành, khi làm hợp đồng, họ gài vào cụm từ “đất trong khu dân cư hiện hữu” trong khi miếng đất ở xã Lý Nhơn của anh đều là đất nuôi trồng thủy sản và làm muối. Khi đó, anh Thành không để ý đến cụm từ này vì hợp đồng dài 4 trang nên anh không soát được kỹ. Hơn nữa nhóm cò này đến xem tận nơi, chốt giá rõ ràng và đặt cọc 300 triệu đồng nên anh Thành khá yên tâm.

Sau đó, khi không có khách mua lại mảnh đất, nhóm “cò” đã không đến phòng công chứng ký hợp đồng mua bán như đã hẹn, lại còn đòi hủy cọc và kiện anh Thành ra tòa. Tại tòa, những người này vin vào chữ “khu dân cư hiện hữu” để tố chủ đất bán đất không đúng vị trí, trong khi thực tế họ đã đến tận nơi xem xét, biết rõ tình trạng đất rồi mới đặt cọc. Thấy việc đi lại hầu tòa mất quá nhiều thời gian, công sức, cuối cùng anh Thành tặc lưỡi trả tiền cọc và bồi thường để tránh rắc rối.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

Note:

Hợp đồng cọc là mấu chốt để người bán không bị lật kèo trước những đối tượng làm giá hoặc không có thiện chí mua bán. Do đó, người bán cần đọc thật kỹ hợp đồng, xem xét các điều khoản, phần mô tả có đúng như hiện trạng không... Tốt nhất nên tự soạn thảo hợp đồng rồi thống nhất với người mua, tránh dùng hợp đồng do “cò” tự soạn thảo. Bởi trên thực tế, hợp đồng cọc thường khá sơ sài, có nhiều sơ hở để “cò” dùng làm cơ sở phá cọc. Nếu được, nên tìm luật sư soạn thảo hợp đồng, không ký vào biên bản do một bên đưa ra mà chưa soát kỹ thông tin.

Câu chuyện #39:

**Tưởng lời 2 tỷ từ bán đất,
cuối cùng lỗ 1 tỷ**

Do kẹt tiền, anh Sơn bán rẻ lô đất cho anh Quang với giá 2 tỷ. Sơn ký giấy nhận cọc 500 triệu đồng. Hôm sau, anh Quang bán lô đất đó lại cho anh Tú, giá 4 tỷ. Quang ký giấy nhận cọc 1,5 tỷ và tính chắc ăn bỏ túi 2 tỷ sau vụ này.

Nhưng sau đó, anh Sơn đổi ý không muốn bán nữa và chấp nhận đền cọc gấp đôi cho anh Quang thành 1 tỷ. Do không mua được miếng đất để bán cho anh Tú, anh Quang phải đền cọc cho anh Tú 3 tỷ. Sau khi vụ việc xong xuôi, anh Sơn và Tú chia nhau số tiền lời 1 tỷ.

Nếu trong tình huống trên, người có đất chủ động lừa khách thì ở tình huống sau đây, chính những người đóng vai đi mua đất đã tạo ra kịch bản để lừa chủ đất.

Anh Vũ rao bán 1 lô đất giá 3,5 tỷ do kẹt tiền. Anh Nam thấy giá 3,5 tỷ quá tốt, chủ đất đang kẹt tiền nên vào ép giá. Anh Vũ đồng ý bán cho anh Nam giá 3 tỷ và nhận cọc 400 triệu.

Ngày hôm sau, Đông đến xem lô đất, thấy hợp phong thủy và muốn mua giá 4 tỷ vì đất đang sốt và Đông cọc cho anh Vũ 200 triệu đồng.

Sau khi nhận cọc của Đông, anh Vũ gọi cho anh Nam bảo huỷ cọc đền bù cho Nam 800 triệu đồng. Vụ việc trót lọt, Nam và Đông lại có bữa nhậu linh đình rồi chia nhau mỗi người 100 triệu.

Với tình huống này, nếu Vũ yêu cầu Đông đặt cọc mức không thấp hơn 400 triệu thì anh đã không rơi vào tình huống gài bẫy này. Nhưng thực tế không phải ai cũng đủ trải nghiệm và hình dung hết những chiêu trò lừa đảo trên thị trường bất động sản.

Theo các chuyên gia, khi thị trường bất động sản càng nóng sốt thì các chiêu trò cũng theo đó tăng lên. Vì vậy, trong bất kỳ hoàn cảnh nào, nhà đầu tư cũng nên giữ cái đầu lạnh để tự bảo vệ mình trước những tình huống rủi ro.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Chỉ thiếu một chút thận trọng trong giao dịch bất động sản, mãi nhìn lợi nhuận mà không thấy rủi ro, người tham gia thị trường có thể phải trả giá rất đắt."

Câu chuyện #40:

Ôm mộng làm giàu từ đất,
"ngã đau" vì
mù mờ pháp lý

Dưới đây là chia sẻ của anh Bùi Văn Tài, 37 tuổi, hiện sống tại TP.HCM về bài học đắt giá khi đầu tư bất động sản:

Vợ chồng tôi đều là dân văn phòng, kết hôn được gần chục năm, hiện đã có hai bé trai. Sau khi kết hôn chúng tôi vẫn ở chung nhà với bố mẹ vì tôi là con trai duy nhất trong nhà. Vì không phải tích cóp tiền mua nhà nên vợ chồng tôi khá dư dả về tài chính. Năm 2017, chúng tôi đã có một khoản tiết kiệm hơn 1,5 tỷ đồng. Tôi có cậu bạn thân làm việc cho một công ty chứng khoán nên trước đây tôi hay nhờ cậu bạn này tư vấn và lướt sóng theo. Tuy nhiên, bạn tôi đột ngột chuyển việc và chán chứng khoán nên tôi cũng không đầu tư nữa.

Khi đó, thấy nhiều người bạn của tôi “trúng mánh” đầu tư đất nền nên tôi bàn với vợ rút hết số tiền hiện có về rồi tìm mua đất. Đây là một cách giữ tiền tốt, hơn nữa mua rồi một thời gian sau bán lại kiểu gì cũng có lãi. Nghĩ là làm, tôi bắt tay vào công cuộc tìm đất.

Nhờ có người quen giới thiệu, vợ chồng tôi mua được một nền đất tại Long Thành (Đồng Nai), diện tích 100m², giá bán 1,69 tỷ đồng. Đây là đất nằm trong dự án phân lô xây nhà phố, biệt thự. Hợp đồng mà tôi ký với chủ đất được gọi là hợp đồng hợp tác đầu tư (hay còn gọi là hợp đồng góp vốn).

Theo nội dung hợp đồng góp vốn này, nếu hoàn thiện pháp lý và hạ tầng, chủ đất sẽ bàn giao nền cho tôi vào cuối năm 2018 và trong vòng 18 tháng sau đó sẽ hoàn tất giấy tờ cho tôi.

Theo thỏa thuận tôi sẽ thanh toán trước 95% chia làm 3 đợt, còn 5% sau khi nhận giấy chứng nhận quyền sử dụng đất sẽ thanh toán nốt. Mặc dù tôi đã đóng tiền đúng theo cam kết nhưng đến cuối năm 2018, tôi vẫn chưa được giao đất. Phía chủ đầu tư giải thích là do dự án đang gặp khó khăn trong khâu đền bù giải phóng mặt bằng. Chủ đầu tư cho biết đang nhanh chóng giải quyết và hứa chậm nhất trong năm 2019 sẽ xong và bàn giao nền đất cho tôi. Vì đã “phóng lao thì phải theo lao” nên tôi đành chấp nhận chờ đợi.

Đến tháng 11/2019, chờ mãi vẫn không thấy được giao đất, hai vợ chồng tôi lặn lội tìm đến chủ đầu tư lần nữa thì được giải thích thêm lý do vì tiền sử dụng đất quá cao khiến dự án bị đình trệ. Chủ đầu tư đưa ra 2 phương án xử lý để tôi lựa chọn: Một là cho tôi đổi sang nền đất ở một dự án khác nhưng vị trí kém hấp dẫn hơn; hai là công ty sẽ hoàn lại số tiền 1,67 tỷ đồng trong vòng 24 tháng, nhưng không bồi thường gì thêm. Lúc này tôi mới ngã ngửa bởi nếu nhận về đúng 1,67 tỷ đồng sau 3 - 4 năm chẳng khác nào chủ đầu tư đã chiếm dụng vốn của tôi và xài miễn phí. Còn nếu đổi sang nền đất kém hấp dẫn hơn thì cơ hội bán được giá cũng rất thấp. Tóm lại chọn phương án nào tôi cũng chịu thiệt. Tôi không đồng ý và yêu cầu chủ đầu tư phải bồi thường lãi suất. Tuy nhiên, chủ đầu tư nói rằng đây là loại hợp đồng đầu tư góp vốn, lời cùng ăn, lỗ cùng chịu. Vì đôi bên đều bị thiệt hại nên họ không thể hoàn tiền ngay lập tức và cũng không bồi thường mức lãi suất như tôi yêu cầu.

Quá bức xúc nên tôi đã đi nhờ luật sư tư vấn. Vị luật sư cho biết hợp đồng góp vốn của tôi với công ty phân phối đất này là hợp pháp. Tuy nhiên, đây không phải là hợp đồng mua bán. Hơn nữa, nội dung hợp đồng chỉ quy định về thời hạn công ty bàn giao nền và nếu không thể bàn giao sẽ hoàn vốn cho khách hàng chứ không hề có điều khoản nào quy định về việc họ phải đền bù bao nhiêu nếu vi phạm hợp đồng và phải hoàn vốn trong thời gian bao lâu. Đây chính là “lỗ hổng” gây thiệt thòi cho tôi.

Giờ đây khi tôi vỡ lẽ ra kẽ hở của bản hợp đồng này thì sự đã rồi. Vậy là vợ chồng tôi đã bị chôn 1,67 tỷ đồng trong suốt 3 năm trời không lãi suất và không biết khi nào mới lấy lại đủ tiền. Từ bài học thực tế trên của mình, tôi khuyên những ai có ý định mua bất động sản ở những dự án còn nằm trên giấy, cần chủ động đàm phán các phụ lục và điều khoản bồi thường trong trường hợp bất khả kháng xảy ra đối với dự án. Đặc biệt, hãy đọc thật kỹ hợp đồng trước khi đặt bút ký, thậm chí nên nhờ luật sư tư vấn để tránh rơi vào trường hợp đáng tiếc như vợ chồng tôi.

Bỏ ra 1,67 tỷ đồng để mua đất nền phân lô tại Long Thành (Đồng Nai) nhưng chủ đầu tư không thể hoàn thành và bàn giao nền đúng cam kết, anh Tài bị chôn vốn trong hơn 3 năm không lãi suất và chưa biết đến khi nào mới lấy lại được số tiền đã đóng.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)

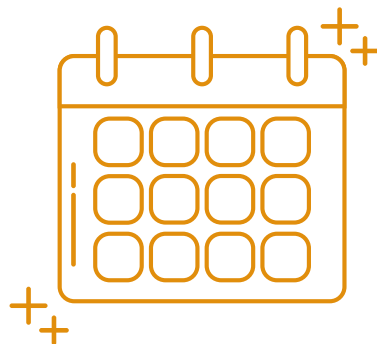
Câu chuyện

#41: Tâm lý đầu tư nhà đất “1 vốn 4 lời”

Anh Minh sở hữu 70m² đất ở quận Ba Đình. Tìm cách sinh lời từ mảnh đất này, anh Minh dự định bán đất để lấy tiền gửi ngân hàng cho an toàn nhưng về lâu dài, anh nghĩ tiền sẽ ngày càng mất giá trong khi giá đất chắc chắn sẽ tăng. Hỏi ý kiến bạn bè, anh Minh chọn xây homestay để cho thuê vì khu vực này có khá nhiều khách du lịch ngoại quốc. Tuy nhiên, khi làm theo hướng này, vì thiếu kinh phí nên anh sẽ phải vay toàn bộ tiền. Anh tính toán sơ bộ chi phí xây dựng homestay rơi vào khoảng 2 tỷ đồng. Nếu vay 15 năm thì trong 10 năm đầu, số tiền phải trả mỗi tháng khoảng trên dưới 20 triệu, 5 năm sau khoảng 10 triệu/tháng. Vì vợ anh từng làm ở khách sạn nên ít nhiều có kinh nghiệm và có thể hỗ trợ chồng nên anh Minh quyết định làm theo phương án này, hy vọng sẽ sớm thu hồi vốn và sau đó sẽ có nguồn thu ổn định mỗi tháng.

Tuy nhiên, vừa đi vào hoạt động được gần 1 năm thì dịch Covid-19 khiến homestay của anh phải tạm thời đóng cửa. Nguồn thu không có trong khi lãi mẹ đẻ lãi con cùng hàng loạt hóa đơn đến hạn khiến vợ chồng anh quay cuồng trong nợ nần. Dốc hết vốn liếng vào đầu tư, không có nguồn thu khác, tiền mặt không còn lại phải trả nợ ngân hàng nên hai vợ chồng phải chạy vay đi vay mượn khắp nơi.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Tâm lý đầu tư nhà đất “1 vốn 4 lời” khiến nhiều người dốc hết tiền của để tham gia mà không tính đến rủi ro do tác động của những yếu tố khách quan như dịch bệnh, thiên tai."

Câu chuyện

#42: **Mắc lừa vì ham đất nông nghiệp giá rẻ**

Tôi sống ở một thị xã thuộc thành phố Bà Rịa – Vũng Tàu. Trên địa bàn, mấy năm nay rất nhiều người trúng mảnh nhờ buôn bán đất, nên những người dân thường như tôi cũng rất ham, có tiền là dồn vào sẵn lòng đất giá rẻ chờ bán lại kiếm lời.

Năm 2018 là thời điểm xuất hiện rất nhiều doanh nghiệp đổ về Bà Rịa – Vũng Tàu làm dự án mới, chủ yếu là dự án phân lô bán nền trên đất nông nghiệp. Đây cũng là năm có nhiều dự án đất nền của Công ty địa ốc Alibaba quảng cáo, rao bán rầm rộ.

Người quen của tôi bỏ ra cả tỷ đồng gom rất nhiều nền đất cùng lúc, sau đó bán sang tay, mỗi nền kiếm vài chục triệu. Người này rủ tôi mua một nền, số tiền bỏ ra ban đầu không nhiều, mua xong bán lại ngay là có thể kiếm được tiền dễ dàng. Thấy “ngon ăn”, đầu năm 2019 tôi cũng dùng số tiền gom góp được để mua một nền đất diện tích 130m², với giá 470 triệu đồng do công ty H.L làm chủ đầu tư. Số tiền đặt cọc trước là 50 triệu đồng.

Người quen của tôi bỏ ra cả tỷ đồng gom rất nhiều nền đất cùng lúc, sau đó bán sang tay, mỗi nền kiếm vài chục triệu. Người này rủ tôi mua một nền, số tiền bỏ ra ban đầu không nhiều, mua xong bán lại ngay là có thể kiếm được tiền dễ dàng. Thấy “ngon ăn”, đầu năm 2019 tôi cũng dùng số tiền gom góp được để mua một nền đất diện tích 130m², với giá 470 triệu đồng do công ty H.L làm chủ đầu tư. Số tiền đặt cọc trước là 50 triệu đồng. Công ty này có tới mấy dự án ở thị xã Phú Mỹ nên tôi cũng an tâm, và hi vọng trong thời gian ngắn có thể sang tay nhanh chóng để kiếm tiền chênh. Hơn nữa, thời điểm đó, không chỉ tôi, rất nhiều người xuống tiền mua đất tại các dự án tương tự của Alibaba.

Dự án tôi mua được chủ đầu tư làm đường nội bộ, trồng cây hai bên... tương đối khang trang. (Sau này tôi mới biết đây chỉ là thủ đoạn của chủ dự án để tạo tâm lý an tâm cho nhà đầu tư nhưng đều là xây dựng lén lút, không được chính quyền địa phương cấp phép. Phần xây dựng sai phép này cũng bị chính quyền địa phương cưỡng chế tháo dỡ.)

Sau khi ký hợp đồng cọc, tôi thấy đất ở đây còn có cơ hội tăng giá cao hơn nữa vì rất nhiều người đang muốn mua vào, nên tôi chưa vội bán ngay mà muốn chờ thêm để giá lên cao hơn. Do đó, tôi tiếp tục ký hợp đồng góp vốn với chủ đầu tư và đóng vào tổng số tiền 200 triệu đồng, chờ nhận nền đóng nốt số tiền còn lại.

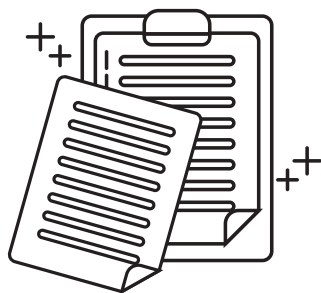
Trong thời gian chờ đợi, vào tháng 6/2019, một dự án ở Phú Mỹ của Alibaba bị cưỡng chế tháo dỡ. Sau đó, thủ lĩnh công ty bị bắt... khiến những khách hàng như chúng tôi cũng đứng ngồi không yên. Lúc này, tôi có muốn bán lại lô đất cũng khó, vì ai cũng sợ rủi ro, không dám mua vào.

Lo lắng, tôi cùng nhiều người đốc thúc thì được giám đốc công ty viết xác nhận và trực tiếp ký vào hợp đồng hẹn sẽ trả nền và sổ đỏ vào tháng 2/2020. Có chữ ký làm tin, chúng tôi tiếp tục chờ đợi. Nhưng đến nay, chúng tôi vẫn không được nhận nền, gọi cho ông này thì không liên lạc được. Hiện các khách hàng cũng đã gửi đơn thư tố cáo. Giữa tháng 3 vừa qua, một số cơ quan báo chí cũng về địa phương điều tra thông tin và tìm cách liên lạc với giám đốc công ty, nhưng tất cả các số điện thoại trên hợp đồng ký với khách đều đã tạm khóa. Công ty cũng đã gỡ hết biển hiệu, văn phòng đóng cửa. Tôi tự tìm hiểu được biết, hàng trăm khách hàng cũng mua đất của công ty này giống tôi, có người mua cùng lúc nhiều nền đất, nộp cho chủ đầu tư cả tỷ đồng. Nhiều người ký hợp đồng cọc, đã đóng cho chủ đầu tư ít nhất một vài trăm triệu. Như vậy, tính sơ sơ, chủ đầu tư đã giữ của khách hàng vài chục tỷ đồng.

Đến giờ, tôi gần như đã mất hết hi vọng lấy lại số tiền bỏ ra khi chủ công ty bỏ trốn, địa phương xác nhận dự án mà tôi đầu tư chỉ là “bánh vẽ”. Số tiền 200 triệu đồng là khoản tích lũy suốt mấy năm trời của hai vợ chồng nên chúng tôi rất xót. Mất tiền, chúng tôi còn ôm thêm cục tức vì đã mất nhiều thời gian chờ đợi, lại còn phải đi đốc thúc và khiếu kiện chủ đầu tư tốn rất nhiều thời gian, công sức.

Qua câu chuyện của tôi, mong rằng mọi người phải tìm hiểu thật kỹ thông tin trước khi mua bán. Nên cảnh giác với đất nền giá rẻ, nhất là những dự án triển khai trên đất nông nghiệp. Tốt nhất nên có xác minh của chính quyền địa phương để biết chắc suất đầu tư của mình an toàn.

(Nguồn: batdongsan.com.vn)



"Bất động sản không phải lĩnh vực đầu tư hoàn toàn ngon ăn như nhiều người nghĩ, người được nhiều nhưng người mất cũng không ít."

Liên hệ với chúng tôi:



[https://www.facebook.com /trinhvanmanh.vn](https://www.facebook.com/trinhvanmanh.vn)



<http://trinhvanmanh.vn/>



<https://goo.gl/ou9F7a>

*Thank
you!*