

TRÌNH VĂN MẠNH



BÀI TẬP

CHIẾN LƯỢC NGÁCH

join here > https://t.me/taillieu_trader

 BÀI TẬP

**CHIẾN
LƯỢC
NGÁCH**

join here > https://t.me/taillieu_trader

join here > https://t.me/tailieu_trader

Trịnh Văn Mạnh

BÀI TẬP
CHIẾN LƯỢC NGÁCH

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ VIỆT NAM

join here > https://t.me/tailieu_trader

LỜI NHẮN GỬI TỪ TRỊNH VĂN MẠNH

Mạnh rất vui mừng khi giới thiệu tới bạn cuốn Bài Tập của khóa học Chiến Lược Đầu Tư Bất Động Sản Ngách mà mình đã ấp ủ, nghiên cứu trong nhiều năm vừa qua.

Trong khóa học này, Mạnh sẽ chia sẻ với bạn những tư duy, chiến lược đầu tư bất động sản của những nhà đầu tư có tài sản trên 100 tỷ tại Việt Nam mà cá nhân mình và rất nhiều nhà đầu tư khác đã áp dụng và có kết quả.

Dựa vào cuốn Bài Tập này, bạn sẽ bắt đầu biết:

- Phân tích rủi ro trước khi đầu tư một thương vụ bất động sản.
- Phân bổ khoản đầu tư của mình.
- Làm chủ khoản đầu tư của bạn mà không dựa vào cảm xúc hay lời khuyên của anh A, chị B nữa.

Nếu bạn là một nhà đầu tư bất động sản và bạn không muốn bị mất quá nhiều tiền như 85% nhà đầu tư bất động sản ngoài kia vì thiếu kiến thức, thiếu kinh nghiệm nên bị mất đi những đồng tiền xương máu của mình thì cuốn Bài Tập Chiến Lược Đầu Tư Bất Động Sản Ngách là dành cho bạn và có thể áp dụng được ngay.

Để thành công trong đầu tư bất động sản là một quá trình dài hơi, người nào có kiến thức và thông minh có thể chỉ mất 2-3 năm. Còn thông thường thì chúng ta phải mất 5-7 năm, trong quá trình này chúng ta liên tục phải học hỏi, trau dồi kiến thức. Ngay cả Mạnh bây giờ cũng liên tục học hỏi, vì khi kiến thức của Mạnh tăng lên đồng nghĩa với việc đầu tư của Mạnh thuận lợi hơn, kiếm được nhiều tiền hơn trên số vốn mình bỏ ra, tăng quy mô vốn đầu tư lên.

Nếu như bạn cũng giống như Mạnh, một nhà đầu tư khao khát học tập, khao khát phát triển kiến thức kinh nghiệm của mình, muốn học tập từ những gì thực tế nhất, từ những người trực tiếp bỏ tiền vào thị trường đã từng trải qua những thời điểm được tiền, mất tiền giống mình... thì đây là cuốn Bài Tập Chiến Lược Đầu Tư Bất Động Sản Ngách dành cho bạn.

Theo thống kê:

- 20% người mua sách và đọc hết chúng.
- Và có 5% là tóm tắt lại các bài học, kiến thức và thực hành theo.
- Nhưng chỉ có 1% là đủ động lực chuyển đổi kiến thức đó thành Tiền.

Thay vì việc bạn phải xem video 4 tiếng của khóa Chiến Lược Đầu Tư Bất Động Sản Ngách thì Mạnh đã tóm tắt lại toàn bộ nội dung và kèm theo các bài tập để bạn học hỏi và áp dụng luôn kiến thức và thương vụ đầu tư của mình.

Mạnh mong rằng bạn sẽ nằm trong TOP 1% những nhà đầu tư biến đổi được KIẾN THỨC thành TIỀN.

Cảm ơn bạn đã tin tưởng những chia sẻ của Mạnh.

Hẹn gặp mặt bạn...

Trịnh Văn Mạnh

join here > https://t.me/tailieu_trader

MỤC LỤC

Lesson #1: Lời nhắn gửi từ Trịnh Văn Mạnh.....	5
Bài học.....	13
Bài tập.....	15
Tài nguyên.....	16
Lesson #2: Bất động sản đã thay đổi hoàn toàn gia đình tôi. Phát hiện ngạc nhiên khi tiếp xúc với những nhà đầu tư có tài sản trên 1 tỷ đồng.....	17
Bài học.....	18
Lesson #3: 85% nhà đầu tư đang mất tiền. Giải thích công thức ngách.....	22
Bài học.....	23
Bài tập.....	28
Lesson #4: Thị trường Bất động sản lên xuống, chiến lược ngách vẫn luôn hiệu quả.....	32
Bài học.....	33
Bài tập.....	38
Lesson #5: Ngách tự do. Bất động sản giúp giải phóng bản thân.....	39
Bài học.....	40
Bài tập.....	43

Lesson #6: Tăng tốc tài sản: ngách tăng trưởng.....	45
Bài học.....	46
Bài tập.....	49
Lesson #7: Ngách giàu ngầm.....	50
Bài học.....	51
Lesson #8: Tiền và tâm lý trong đầu tư bất động sản.....	52
Bài học.....	53
Lesson #9: Đã đến lúc làm chủ ngách của bạn.....	55
Bài học.....	56
Bài tập.....	58
Về Trịnh Văn Mạnh.....	63

LESSON #1

LỜI NHẮN GỬI TỪ TRỊNH VĂN MẠNH



| TRUMDA

join here > https://t.me/taillieu_trader

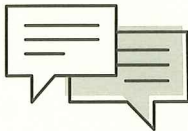
| BÀI HỌC |

Con người có 3 nhu cầu thiết yếu:

- Ăn
- Mặc
- Ở

Nhà ở là nơi chúng ta được bảo vệ, là nơi chúng ta luôn cảm thấy được an toàn.

Với người Việt Nam, tâm lý sở hữu Bất Động Sản rất lớn. Bố mẹ muốn sau khi ra đi thì để lại cho mỗi người con một bất động sản, các thanh niên muốn có bất động sản để dễ dàng lấy vợ hơn, người kinh doanh muốn sở hữu bất động sản để không phải đi thuê...



“Muốn thắng trong đầu tư bất động sản, bạn cần dành thời gian cho việc học hỏi để bảo vệ đồng tiền của mình. Nếu bạn không có kiến thức thì bạn có thể mất rất rất nhiều tiền.”

Đầu tư bất động sản phải dựa vào con số chứ không phải “Tình Cảm” hay là “tâm lý đám đông”. Bạn càng trang bị sớm kiến thức bất động sản bao nhiêu, bạn càng hiểu biết sớm bao nhiêu thì bạn càng sớm sinh lời cho đồng vốn mình bỏ ra.



“Nếu có kiến thức bạn sẽ tự lên kế hoạch đầu tư cho chính mình, còn không, tiền của bạn sẽ chảy vào túi của người có nhiều kiến thức hơn.”

| BÀI TẬP |

Bạn làm gì để gia tăng giá trị cho bất động sản trong Ngách Tăng Trưởng?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

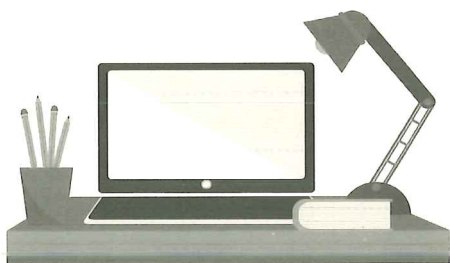
.....

.....

.....

.....

join here > https://t.me/taillieu_trader



LESSON#7

NGÁCH GIÀU NGẦM



| TRUMDA

LESSON #2:

**BẤT ĐỘNG SẢN ĐÃ THAY ĐỔI
HOÀN TOÀN GIA ĐÌNH TÔI**

**PHÁT HIỆN NGẠC NHIÊN KHI
TIẾP XÚC VỚI NHỮNG NHÀ
ĐẦU TƯ CÓ TÀI SẢN TRÊN
100 TỶ ĐỒNG**



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

Câu chuyện để tôi tìm ra chiến lược đầu tư bất động sản ngách bắt nguồn từ chính gia đình tôi.

Ông bà nội của tôi mất sớm, vì vậy, lúc bố tôi 15 tuổi đã phải lao động để kiếm tiền. Trong 20 năm, bố tôi làm rất nhiều công việc tay chân khác nhau, gần như việc nào bố tôi cũng trải qua từ đập xích lô, xe lam chở hàng... làm thì nhiều nhưng tiền thì không được bao nhiêu. Gia đình tôi gần như không có tiền tích lũy cho đến khi bố mẹ tôi mở một lò bánh mì.

Vào năm 2000, gia đình tôi tích lũy được số tiền 200 triệu, bố mẹ tôi vay thêm 100 triệu, tổng được 300 triệu. Bố mẹ tôi dùng số tiền này mua 88m² đất tại Trung Hòa, Cầu Giấy. Đến thời điểm năm 2012, mảnh đất đó của bố mẹ tôi có giá là 6,5 tỷ. Và với bất động sản này, bố mẹ tôi xây được 10 phòng cho thuê với dòng tiền hàng tháng là 20 triệu. Từ 300 triệu tăng trưởng thành 6,5 tỷ, gấp hơn 20 lần.

Năm bố tôi 47 tuổi, bố mẹ tôi chính thức nghỉ hưu. Và cũng vào năm đó, bố mẹ tôi mua được một lô đất ở Hoài Đức. Năm 2016 bố mẹ tôi mua giá là 12 triệu/m². Và hiện tại, giá của nó là 22 triệu/m². Như vậy là lãi 10 triệu/m² trong 4 năm.

Cũng vào năm 2000, cùng với số tiền đó, bố của người bạn của tôi dùng một phần để mua xe chở hàng từ Hải Phòng về các tỉnh khác, phần còn lại thì gửi ngân hàng. Và sau nhiều năm làm ăn tích cóp thì cách đây 1-2 năm nhà bạn tôi mới mua được 1 căn chung cư.

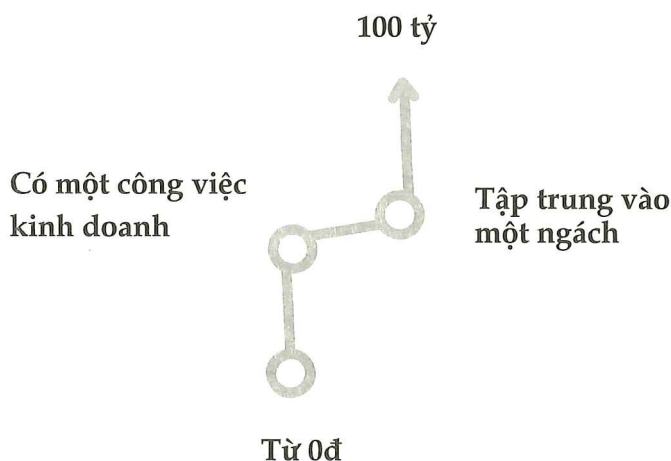
Vẫn là năm 2000, anh em trong họ nhà tôi cũng dùng số tiền đó và mua được 1000m² đất ở Cổ Nhuế, Từ Liêm. Và bây giờ, giá đất có chỗ lên 30 triệu/m², 60 triệu/m². Tính ra tài sản đó của bác tôi hiện tại trị giá từ 30-60 tỷ.

Từ những câu chuyện xung quanh tôi và sau khi được gặp gỡ những người có tài sản trên 100 tỷ thì tôi phát hiện ra, bí mật ở đây là:



“Bạn hãy TẬP TRUNG vào một ngách và làm thật tốt ngách của mình.”

Bạn hãy nhớ:



Bất động sản có tính chất địa phương. Mỗi địa phương là khác nhau. Mỗi địa phương lại có sóng riêng khác nhau. Những loại sóng ảnh hưởng tới bất động sản như là:

- Kinh tế vĩ mô
- Sóng chu kỳ của địa phương

Mỗi địa phương lại có nhiều loại sản phẩm, mỗi loại sản phẩm sẽ ứng với nhóm khách hàng khác nhau.



Công thức đầu tư bất động sản tôi tìm ra chính là từ gia đình của tôi, từ sự trải nghiệm của mình và từ chính của những người có tài sản trên 100 tỷ.

LESSON#3

85%

**NHÀ ĐẦU TƯ
ĐANG MẤT TIỀN?**

GIẢI THÍCH CÔNG THỨC NGHÁCH



| TRUMDA

Join here > https://t.me/tailieu_trader

| BÀI HỌC |

Khi đem tiền đi đầu tư bất động sản, chúng ta chỉ nên đầu tư tối đa 50% tổng tài sản mà chúng ta đang có.

Đa phần mọi người đang đầu tư bất động sản theo:

- Lời khuyên của người thân, bạn bè, chuyên gia trên mạng...
- Theo Trend
- Theo Cảm Tính

Vậy chiến lược đầu tư bất động sản ngách khác gì và giúp được gì cho bạn?

Chúng ta cần làm gì để xây dựng được một chiến lược?

#3



BƯỚC 1:

Thứ 1: Xác định nguồn lực bạn đang có:

- Nguồn vốn vô hình - nó có thể là các mối quan hệ của bạn, kinh nghiệm và trải nghiệm của bạn...
- Nguồn vốn hữu hình - có thể là đất đai, nhà cửa, ngoại tệ...

Thứ 2: Xác định mục tiêu của mình:

- Mục tiêu ngắn hạn: thường là mục tiêu nhỏ hơn hoặc bằng 1 năm, có thể từ 1 - 2 năm.
- Mục tiêu trung hạn: thường từ 2 - 5 năm.
- Mục tiêu dài hạn: là trên 5 năm.

Mục tiêu của bạn cần thỏa mãn các yêu cầu sau:

- Đo lường được
- Có khả năng thực hiện
- Có các cách thực hiện

BƯỚC 2: Lựa chọn Thị trường

Thứ 1: Lựa chọn khu vực:

- Theo vị trí địa lý: hãy chọn vị trí địa lý mà bạn am hiểu về nó.
- Người dùng cuối cùng của bạn là ai?

Thứ 2: Chọn sản phẩm có phân khúc giá nhất định.

Thứ 3: Lựa chọn Tập khách hàng mục tiêu:

- Có người tập trung vào bất động sản cho người nước ngoài thuê.
- Có người lại tạo các bất động sản ven khu công nghiệp cho các hộ gia đình công nhân thuê...

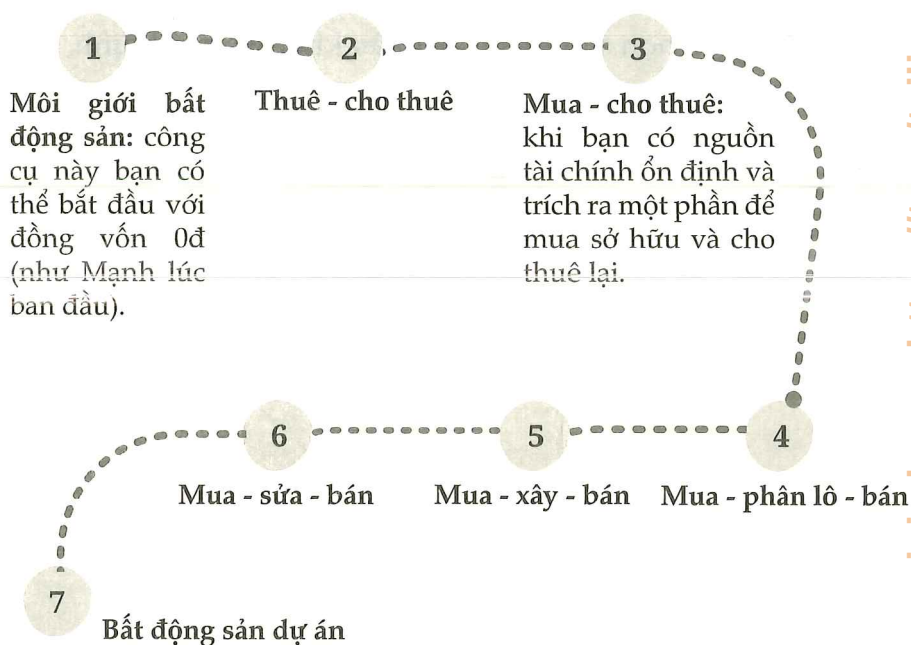
#3



BƯỚC 3: Lựa chọn 1 trong 7 công cụ

Các công cụ này phù hợp với tất cả các nhóm người, bắt đầu từ những người không có tiền đến những người có rất nhiều tiền:

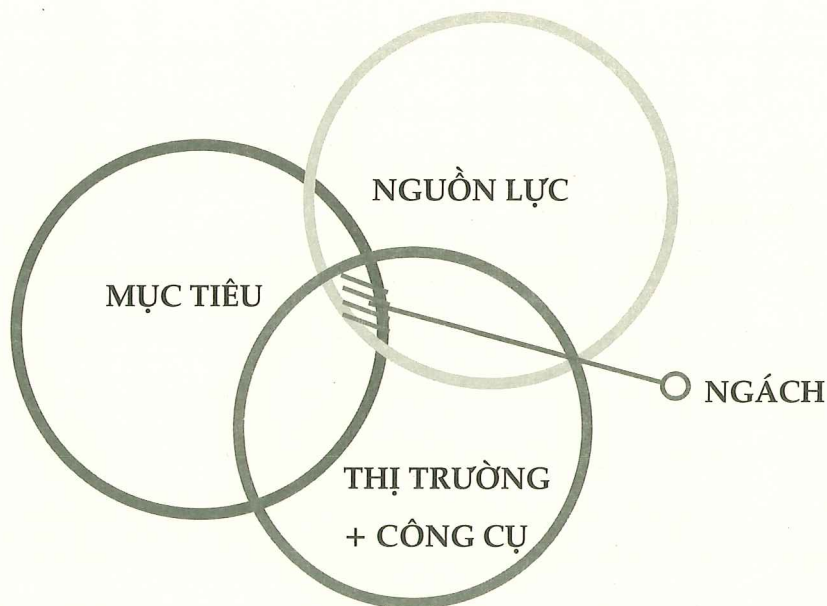
Vậy 7 công cụ đó gồm những gì?



#3

Dựa vào **Mục Tiêu**, **Nguồn Lực** của bạn, bạn sẽ tìm được **Thị Trường**, **Công cụ** phù hợp với mình. Phối hợp cả 3 điều này bạn sẽ tìm ra **ngách** của chính mình.

Đây là chiến lược đầu tư bất động sản ngách.



#3

| BÀI TẬP |

1. Vốn tôi đang có:

1.1 Vô hình

.....

.....

.....

.....

.....

1.2 Hữu hình

.....

.....

.....

.....

.....

join here > https://t.me/tailieu_trader

2. Mục tiêu của bạn trong:

2.1 Ngắh hạn (1-2 năm)

.....

.....

.....

.....

2.2 Trung hạn (2-5 năm)

.....

.....

.....

.....

2.3 Dài hạn (> 5 năm)

.....

.....

.....

.....

.....

#3



3. Thị trường tôi chọn là:

3.1 Khu vực - vị trí địa lý

.....

.....

.....

.....

.....

3.2 Dòng sản phẩm

.....

.....

.....

.....

.....

3.3 Tập khách hàng mục tiêu (Người dùng cuối cùng)

.....

.....

.....

.....

4. Công cụ tôi chọn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#3



join here > https://t.me/taillieu_trader

LESSON #4



THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN LÊN XUỐNG, CHIẾN LƯỢC NGÁCH VẪN LUÔN HIỆU QUẢ

join here > https://t.me/taillieu_trader



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

Cách làm chủ chiến lược đầu tư bất động sản ngách để kiếm được tiền bất chấp thị trường đi lên, hay đi xuống. Và bạn luôn kiểm soát được thu nhập đấy.

Để bắt đầu một thương vụ bất động sản thì bạn cần làm:

Bước 1:

Bạn cần Mua, Thuê lại một bất động sản để bạn có quyền sở hữu hoặc sử dụng bất động sản đó.

Nếu bạn đi thuê, hợp đồng thường là 1 năm - 5 năm, cũng có thể là 10 năm. Thuê đất của nhà nước thì sẽ lâu hơn, từ 20 năm - 50 năm.

Bước 2:

Thứ 1: Gia tăng giá trị cho tài sản

Bạn càng gia tăng được nhiều giá trị cho bất động sản thì bạn càng thu được về nhiều lợi nhuận.



Những cách gia tăng giá trị cho tài sản:

PHÁP LÝ ● SỬA NHÀ

Giả sử bạn mua một lô đất 1000m², nhưng chỉ có 200m² đất ở mà bạn lại muốn chia thành 5-7 ô để bán thì bạn phải làm thủ tục xin cấp thêm đất ở. Hoặc lô đất đó đang vướng phải tranh chấp thì bạn hãy xử lý nó. Như vậy, giá trị lô đất của bạn đã được tăng lên khi pháp lý của nó ổn thỏa.

Nếu bất động sản đó đã có nhà thì bạn hãy sửa nó cho đẹp hơn, hiện đại hơn.

HẠ TẦNG ● NỘI THẤT

Nếu lô đất của bạn nhỏ, thì bạn cần san phẳng mặt đất, dọn dẹp sạch sẽ cỏ dại... nếu lô đất của bạn lớn thì bạn có thể làm vỉa hè, trồng cây xanh, xây hệ thống thoát nước, hệ thống điện. Lớn hơn nữa thì bạn còn có thể xây thêm đường.

Bổ sung thêm các nội thất thiết yếu và cần thiết cho ngôi nhà đó.

XÂY NHÀ ● NGOẠI THẤT

Bạn có thể xây thành một căn nhà hoàn chỉnh lên lô đất đó và bán cả đất cả nhà.

Ví dụ: Sơn lại nhà, sửa lại cổng... thậm chí có thể sơn lại tường của hàng xóm, dọn dẹp lại con đường đến ngôi nhà đó.

Đây là 6 cách cơ bản để bạn gia tăng giá trị nội tại cho bất động sản. Và việc này bạn có thể kiểm soát được.



Thứ 2: Lựa chọn đúng thời điểm để tham gia thị trường

Nếu bạn có kiến thức, có mối quan hệ và có khả năng nắm bắt thời điểm, bạn có thể lựa chọn được đúng thời điểm, ví dụ như: khu vực bất động sản của bạn sắp được làm đường, sắp có khu công nghiệp mới mở hoặc nhà nước đang có chính sách phát triển cho khu vực đó...

Bước 3:

Khai thác và Quản lý bất động sản

Giả sử bạn Thuê - Cho thuê một bất động sản, bạn cần khai thác tốt hơn chủ nhà, bạn cần quản lý bất động sản đó tốt hơn chủ nhà...

Bước 4:

Thanh khoản bất động sản

Lợi nhuận của bất động sản đến từ việc Mua, Thuê đúng giá và đây được gọi là Chiến Lược Mua. Ngoài ra, chúng ta KHÔNG BAO GIỜ sử dụng 100% vốn của mình để đầu tư mà hãy huy động vốn từ ngân hàng, đối tác.

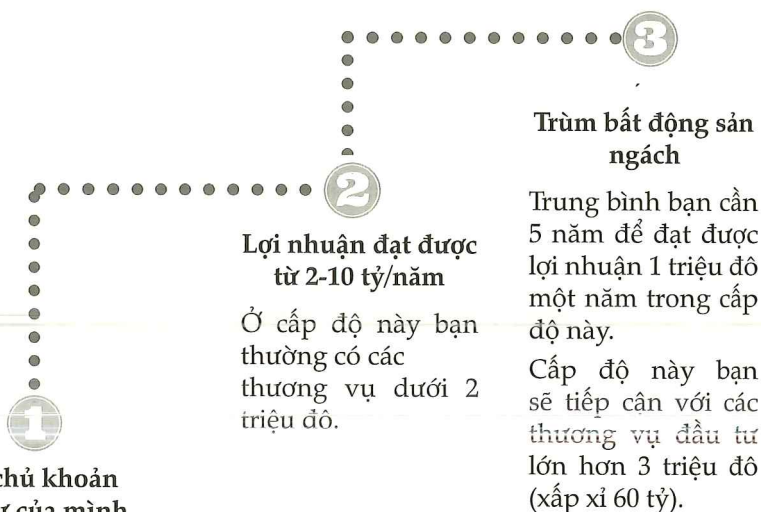
Ví dụ: Nếu lô đất bạn mua có giá là 2 tỷ, nhưng bạn có chiến lược mua tốt và bạn chỉ phải trả 1,8 tỷ. Tiếp đến bạn gia tăng giá trị cho lô đất đó, giá của nó có thể tăng lên 5-10% thậm chí là 20%. Cộng thêm việc bạn khai thác tốt như việc đúng thời điểm thị trường tăng giá thì bạn có thể bán lô đất đó với giá 2,5-2,6 tỷ

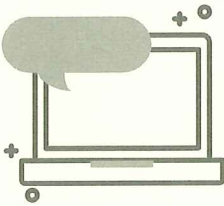
**“KHI BẠN LÀM CHỦ ĐƯỢC CHIẾN LƯỢC
ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN NGÁCH THÌ BẠN
LUÔN KIẾM ĐƯỢC TIỀN BẮT CHẤP
THỊ TRƯỜNG ĐI LÊN HAY ĐI XUỐNG”**



Có 3 cấp độ trong Chiến Lược Đầu Tư Bất Động Sản Ngách:

Nếu bạn có kiến thức, có mối quan hệ và có khả năng nắm bắt thời điểm, bạn có thể lựa chọn được đúng thời điểm ví dụ như: khu vực bất động sản của bạn sắp được làm đường, sắp có khu công nghiệp mới mở hoặc nhà nước đang có chính sách phát triển cho khu vực đó...





**HÃY TẬP TRUNG VÀ LÀM CHỦ
NGÁCH CỦA BẠN. HÃY GHI
NHỚ “KIẾN THỨC CỦA BẠN
ĐẾN ĐÂU THÌ TIỀN CỦA BẠN
ĐẾN ĐÓY”.**



| BÀI TẬP |

1. Để bắt đầu một thương vụ bất động sản, tôi sẽ:

.....

.....

.....

.....

2. Tôi sẽ gia tăng giá trị cho bất động sản bằng cách:

.....

.....

.....

.....

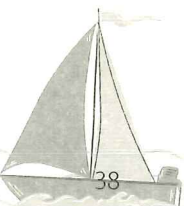
3. Tôi sẽ khai thác và quản lý bất động sản bằng cách:

.....

.....

.....

.....



LESSON #5

NGÁCH TỰ DO

**BẤT ĐỘNG SẢN GIÚP
GIẢI PHÓNG BẢN THÂN**

join here > https://t.me/tralieu_trader



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

Có 3 ngách lớn trong chiến lược đầu tư bất động sản ngách:

- Ngách Tự Do
- Ngách Tăng Trưởng
- Ngách Giàu Ngầm

Khi mới bắt đầu đầu tư trong 1 dự án thì bạn sẽ bóc tách riêng từng ngách này. Và khi số vốn của bạn lớn hơn, dự án lớn hơn thì nên phối kết hợp giữa 3 ngách này.

Trong 1 dự án có thể có phần làm ngách tự do, phần để làm ngách tăng trưởng và phần để làm ngách giàu ngầm.

Ở phần này chúng ta sẽ tập trung vào Ngách Tự Do.

Vậy Ngách Tự Do là gì? - Là khai thác **DÒNG TIỀN** từ bất động sản.



Nếu bạn có Dòng Tiền từ bất động sản lớn hơn chi phí chi tiêu trong gia đình bạn thì bạn được coi là “Tự do Tài Chính”.

Có nghĩa là có người ở trên bất động sản của bạn, làm việc trên bất động sản của bạn và họ trả tiền thuê hàng tháng cho bạn.



Các tư duy được sử dụng trong Ngách Tự Do:

Tư duy 1: Bóc tách ĐẤT và TÀI SẢN trên đất riêng

Chúng ta phải bóc tách riêng 2 phần này để bạn có đi thuê hay đi mua thì chúng ta sẽ định giá chính xác được bất động sản đó.

ĐẤT: đánh giá xem nó có tiềm năng tăng giá không.

TÀI SẢN trên đất: có giá trị là bao nhiêu và dòng tiền thu về là bao nhiêu %.

Từ đó, chúng ta sẽ tính được tỉ lệ hoàn vốn, tiền xây dựng.

- Có giá trị là bao nhiêu?
- Dòng tiền thu về là bao nhiêu % => tính được tỉ lệ hoàn vốn và tiền xây dựng.
- Nên xây dựng loại tài sản nào trên mảnh đất đó?



Tư duy 2: % của

Dòng tiền

(Tiền mua đất + tiền xây dựng)

Trước khi bắt đầu một thương vụ, bạn dựa trên sự phân tích sâu từ 2 tư duy này, trên 2 góc nhìn này thì bạn sẽ biết là mình có nên mua tài sản đó không.

Tư duy khai thác các sản phẩm cho thuê sẽ như thế nào để tạo ra dòng tiền?

1. Dịch vụ quản lý vận hành:

Với những doanh nghiệp lớn, tài sản của họ đến hàng chục tỷ, hàng trăm hàng nghìn tỷ thì một cá nhân và một đơn vị nhỏ lẻ sẽ không quản lý được bất động sản đấy. Vì vậy, phải cần đến một doanh nghiệp có nghiệp vụ, nhân sự và kinh nghiệm thì họ mới setup được một hệ thống quản lý vận hành.

Hình thức này thường được chia 80%-20%/lợi nhuận.

Chủ nhà 80%, bên quản lý vận hành 20%.

2. Thuê - cho thuê

3. Thuê - xây dựng/ sửa chữa - cho thuê

4. Mua - cho thuê

Khi đầu tư, bạn phải luôn tư duy theo các kiểu như sau:

1. Liên tục định giá lại tài sản của mình (Kiểm toán)

2. Coi công việc đầu tư, quản lý tài sản là rất quan trọng.



| BÀI TẬP |

1. **ĐẤT** của tôi có giá là:

.....

.....

.....

.....

2. **TÀI SẢN** trên đất của tôi có giá là:

.....

.....

.....

.....

3. **DÒNG TIỀN** thu về hàng tháng của tôi là:

.....

.....

.....

.....



4. Loại tài sản tôi lựa chọn để xây dựng là:

.....

.....

.....

.....

.....

5. Tỷ suất lợi nhuận của tôi là:

$$\frac{\text{Dòng tiền}}{\text{(Tiền mua đất + tiền xây dựng)}} \times 100\% = \text{.....}$$

join here > https://t.me/taillieu_trader





LESSON #6

TĂNG TỐC TÀI SẢN: NGÁCH TĂNG TRƯỞNG



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

Ngách Tăng Trưởng là ngách giúp bạn “Tăng Tốc” tài sản của mình.

Để tham gia vào ngách này, bạn cần đầu tư nhiều thời gian để nghiên cứu vì ngách này đòi hỏi bạn cần có nhiều kiến thức, tối thiểu bạn cần 2 ngày/tuần.

Để đạt được lợi nhuận ở Ngách Tăng Trưởng thường bạn sẽ đầu tư trong ngắn hạn dưới 12 tháng. Có như vậy, bạn mới gia tăng tài sản của mình một cách nhanh chóng được.

Với Ngách Tăng Trưởng, bạn sẽ đạt được lợi nhuận trên 30%/năm và nó đã bao gồm công sức của bạn bỏ ra.

Ví dụ: Một gia đình bán phở, gồm có 3 người làm là đôi vợ chồng và mẹ chồng. Họ nói rằng mỗi tháng họ lãi 50 triệu, trong khi họ chưa tính nếu họ phải thuê người làm thì sẽ mất khoảng 10 triệu/người, cần 3 người làm thì sẽ hết 30 triệu thuê nhân công. Vậy họ chỉ lãi 20 triệu/tháng thôi.

Vì vậy, 30% lợi nhuận ở đây đã bao gồm công sức và thời gian mà bạn bỏ ra rồi.

Làm thế nào để đạt được lợi nhuận 30%/năm với Ngách Tăng Trưởng?

1. Lựa chọn đúng thị trường đang trên đà tăng trưởng

Ví dụ: Bắc Ninh, nhiều nơi bất động sản tăng từ 3 triệu/m² lên thành 15 triệu/m² trong vòng 4 năm, tăng trưởng gấp 5 lần. Một sự tăng trưởng rất kinh khủng.

Bạn phải chọn ra được mình sẽ đầu tư ở Tỉnh nào? Huyện nào? Xã nào?

Bất "TREND" sản phẩm

Trend của năm 2020 là:

- Năm nay là năm suy thoái kinh tế, vì vậy, nên đầu tư bất động sản tạo ra công ăn việc làm như khu công nghiệp.
- Bất động sản ở thực - trung cấp
- Đất nền
- Nhà vườn

2. Kỹ thuật mua

- Mua được bất động sản giá rẻ hơn giá thị trường
- Mua giá vừa phải nhưng được vị trí tốt

3. Gia tăng giá trị cho bất động sản

Tự mình tạo giá trị cho lô đất của mình.

● Pháp lý: đo đạc lại để diện tích trên sổ và diện tích thực tế giống nhau, như vậy người mua sẽ không lăn tăn.

● Chuyển đổi mục đích sử dụng đất

● Chia nhỏ

Làm hạ tầng: trong lô đất, trong ngõ hoặc có thể làm cả đường cho lô đất đấy

● Xây dựng các công trình trên đất

- Xây các căn nhà thu nhập trung bình từ 2-3 tỷ

- Xây các căn nhà cao cấp hơn từ 4-5 tỷ

- Nếu ở vùng ven, xa hơn thì bạn có thể xây kiểu homestay, bạn không chỉ bán đất mà còn bán cả công việc kinh doanh.

Để có lợi nhuận, ở mỗi khâu, bạn tối ưu thêm một chút:

Ví dụ: Khi bạn lựa chọn đúng thị trường bạn đã thắng 10%, bạn mua được giá rẻ hơn thị trường bạn thắng thêm 10%, bạn gia tăng giá trị cho lô đất thêm 10% nữa thì bạn đã đạt được lợi nhuận trên 30% rồi.



**ĐÂY LÀ KINH NGHIỆM CHO CÁC
NHÀ ĐẦU TƯ CÁ NHÂN**

| BÀI TẬP |

Tự đặt câu hỏi cho bản thân *“Tôi nên làm gì với tiền của mình?”* và trả lời vào bên dưới:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

| TÀI NGUYÊN |

Audio Sách “Người dám cho đi”:

Truy cập link:

<https://bitly.com.vn/OC6qN>

join here > https://t.me/tailieu_trader



| BÀI HỌC |

Ngách Giàu Ngầm dành cho ai?

1. *Đầu tiên: dành cho những người có nguồn tiền nhàn rỗi*
Nguồn tiền nhàn rỗi này đến từ 2 việc:

- Đến từ công việc kinh doanh của bạn
- Bạn cần có tầm nhìn và kiên nhẫn

Ngách Giàu Ngầm thường là đầu tư dài hạn, trên 5 năm.

- Tầm nhìn từ 5 năm cho đến 15 năm.
- Kỳ vọng tài sản nhân lên 5 lần, 10 lần, thậm chí là 20 lần.

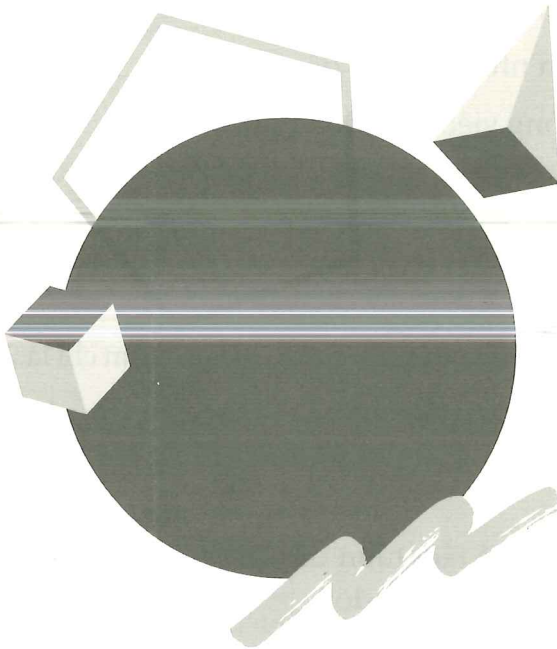
Tại sao bạn cần có tầm nhìn? - Vì bạn cần tầm nhìn để xác định được bất động sản mình mua có cơ hội tăng trưởng hay không.

Bạn cần phải có tầm nhìn để xác định tốc độ phát triển xung quanh bất động sản đó.

2. *Phù hợp với những người có công việc kinh doanh và không chuyên về bất động sản vì Ngách Giàu Ngầm không cần bỏ quá nhiều thời gian.*

LESSON#8

TIỀN VÀ TÂM LÝ TRONG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN



join here > https://t.me/tailieu_trader



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

NHẮC LẠI:

Chiến lược đầu tư bất động sản ngách gồm 3 bước chính:

Bước 1: Lựa chọn ngách - Bước vô cùng quan trọng.

Ở bước này bạn cần xác định:

- Nguồn lực và Mục tiêu của mình
- Xác định Thị trường, Sản phẩm và Khách hàng mục tiêu
- Tìm và lựa chọn 3 ngách lớn của mình:
 - Ngách Tự Do: Đem lại sự ổn định và tự do về tài chính
 - Ngách Tăng Trưởng: Tạo ra sự bứt phá về tài chính
 - Ngách Giàu Ngậm

Bước 2: Lập chiến lược mua

Bước 3: Lập chiến lược bán



“TIỀN và TÂM LÝ là nền tảng của chiến lược đầu tư bất động sản Ngách để bạn có được Dự toán đầu tư và Kế hoạch tài chính”

TIỀN – DỰ TOÁN ĐẦU TƯ

Đánh giá % lợi nhuận dựa trên:

- Doanh thu
- Tổng vốn đầu tư

- Vốn của chủ sở hữu và chủ đầu tư
- Tính toán các chỉ số rủi ro

TÂM LÝ:

Chúng ta cần nhấn mạnh:

- LÝ TÍNH = CON SỐ

Ra quyết định bằng con số, bằng lý trí, không có cảm xúc trong đầu tư.

- TẬP TRUNG:

Tập trung vào Ngách, vào Thị Trường và vào Mô Hình kinh doanh của bạn... bạn cần tập trung để giỏi trong lĩnh vực của bạn.

Cơ hội đầu tư và cơ hội đầu tư thực sự là gì?

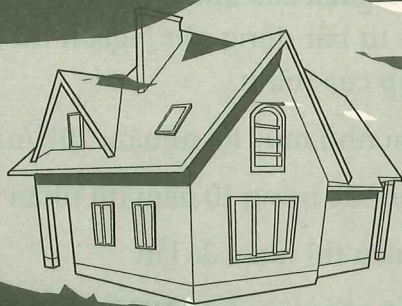
- **Cơ hội đầu tư** là như chung cư, condotel, biệt thự biển, officitel v.v... đã được chủ đầu tư vẽ ra và nhào nặn với mức lợi nhuận là 10-12%/năm. Ở thương vụ này bạn là F3, F4 thôi.

- Còn **cơ hội đầu tư thực sự** thường đến từ bên trong, bạn phải là F0.

Bổ sung: **TÀI CHÍNH CÁ NHÂN**

Tài chính cá nhân là gốc rễ của mọi loại tài chính khác:

- Tài chính doanh nghiệp
- Tài chính đầu tư



LESSON#9

ĐÃ ĐẾN LÚC LÀM CHỦ NGÁCH CỦA BẠN



| TRUMDA

| BÀI HỌC |

Trong 8 chương vừa rồi bạn đã luôn được nhắc nhở việc **“Phải làm chủ Ngách của mình”**. Khi bạn đã làm chủ được công thức đầu tư bất động sản Ngách thì bạn sẽ làm chủ được **Thu Nhập** của mình.

Hãy luôn ghi nhớ mức lợi nhuận: **20%/năm**

- Lãi kép liên tục trong 10 năm thì nhân 6 lần
- Trong 20 năm thì nhân 36 lần
- Và trong 30 năm thì nhân 108 lần

Và hãy phấn đấu cho điều đó. Vì vậy, kiến thức là điều hết sức quan trọng!

Nếu bạn thực sự yêu thích bất động sản thì hãy bắt đầu từ hôm nay, kể cả khi bạn đang 0đ, thậm chí là bạn đang nợ hoặc là bạn đang có 1 tỷ, 10 tỷ.



“Hãy bắt đầu với việc đầu tư kiến thức cho năng lực của bạn - Kiến thức ở đây chính là làm chủ ngách của bạn”

Để trở thành chuyên gia trong ngành của mình thì nó sẽ “KHÔNG NHANH” và để bắt đầu thì bạn có thể xem đi xem lại các bước sau:

Bước 1: Hãy tìm ra Trùm hoặc những người Giỏi trong ngành của họ: để nghiên cứu về mô hình kinh doanh, cách làm việc và quá trình phát triển của họ. Họ đang đầu tư vào thương vụ nào và cách họ làm ra sao.

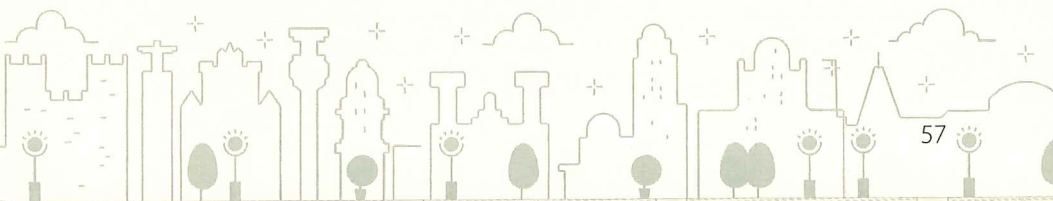
Bước 2: Xây dựng mối quan hệ với họ, nghiên cứu cách họ làm và cùng họ làm để hiểu quy trình mà họ đã xây dựng trong 7-10 năm.

Bước 3: Xây dựng một ê-kíp cho riêng mình

Những thứ bạn cần chuẩn bị trong thời kỳ suy thoái để đến thời kỳ tăng trưởng bạn có sẵn nguồn lực để phát triển:

- Về kiến thức
- Về con người
- Về vốn
- Về quỹ đất
- ...

Trong lúc suy thoái là cơ hội để mình đầu tư cho bản thân, là thời điểm để tạo đà cho việc nhân 10 tài sản trong chu kỳ kế tiếp.



BÀI TẬP

Ngách của tôi là:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Trùm trong ngách của tôi là:

join here > https://t.me/tailieu_trader



Viết xuống - Tôi sẽ làm những điều này để xây dựng mối quan hệ với họ:

[illegible]

join here > https://t.me/tailieu_trader

Nền tảng



#4: Tôi đã biết cách làm thế nào để bắt đầu với đầu tư bất động sản!

#1: Tôi nên làm gì với tiền của mình

#2: Tôi sẽ tập trung vào một ngành

#3: Ngành của tôi là:

#7: "Tôi đã hiểu về ngành giàu ngầm!"

#6: "Tôi sẽ làm những điều này để gia tăng giá trị cho BĐS trong ngành tăng trưởng":

#5: Bạn sẽ làm gì nếu tham gia vào ngành tự do?"

#8: "Trong một thương vụ đầu tư, chúng ta nên chuẩn bị như thế nào với":

#9: "Tôi đã sẵn sàng làm chủ ngành của mình!"



TÊN:

62

TÂM LÝ:

Join here > https://t.me/taillieu_trader

VỀ TRỊNH VĂN MẠNH

Trình Văn Mạnh hiện đang là một nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp. Đồng thời anh cũng là người giảng dạy chia sẻ cho rất nhiều nhà đầu tư bất động sản khác giống-như-anh cách để chiến thắng trong cuộc chơi bất động sản như thế nào. Các video về đầu tư bất động sản trên kênh youtube của anh đã có hơn 1.567.794 lượt xem.

Anh cũng tạo ra rất nhiều các ebook, sách, chương trình đào tạo, coaching về bất động sản. Số lượng nhà đầu tư đăng ký tải ebook lên trên 11.621 lượt. Số học viên tham dự các khóa đào tạo online và coaching là trên 1.044 người.

Anh cũng được biết đến là người tìm ra CÔNG THỨC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN THEO THỊ TRƯỜNG NGÁCH.

Mong muốn của anh là giúp cho các nhà đầu tư bất động sản, đặc biệt là những người làm kinh doanh đi đầu tư bất động sản giống-như-anh, giống-như-bố-mẹ-anh có thể TỰ MÌNH LÀM CHỦ các khoản đầu tư của mình, hàng đêm không còn phải lo ngay ngáy về tài sản của mình lỗ hay lãi.

Anh muốn giúp mọi người đầu tư bất động sản bằng con số, logic dựa trên tính toán giá trị thật của bất động sản, không còn bị ảnh hưởng bởi cảm xúc, không bị môi giới qua mặt. Từng bước theo những hướng dẫn của anh, bạn sẽ trở thành TRÙM BẤT ĐỘNG SẢN NGÁCH.

BÀI TẬP CHIẾN LƯỢC NGHÁCH

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập
KHÚC THỊ HOA PHƯƠNG

Biên tập: Lê Thị Thu Ngọc

Bìa: Hồng Uyên

Trình bày: Sunhi

Sửa bản in: Đỗ Quyên

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ VIỆT NAM

39 Hàng Chuối - Hà Nội.

ĐT: (024) 39717979 - 39717980 - 39710717 - 39716727 - 39712832.

FAX: (024) 39712830

E-mail: nxbphunu@vnn.vn

Website: www.nxbphunu.com.vn

Chi nhánh:

16 Alexandre de Rhodes - Q. I - TP Hồ Chí Minh. ĐT: (028) 38234806

Đối tác liên kết

Công ty TNHH In và Quảng cáo Tân Thành Phát.

Địa chỉ: Số 4B khu TT Gỗ, ngõ 486 Ngõ Gia Tự, Đức Giang,
Long Biên, Hà Nội.

In 5.000 cuốn, khổ 14.5x20.5cm, tại Công ty TNHH In và Quảng cáo Tân Thành Phát

Địa chỉ: Số 4B khu TT Gỗ, ngõ 486 Ngõ Gia Tự, Đức Giang, Long Biên, Hà Nội
Giấy xác nhận ĐKXB số: 2814-2020/CXBIPH/46-51/PN ký ngày 21/7/2020

Giấy QĐXB số: 963/QĐ-PNVN. Mã ISBN: 978-604-56-8733-8

In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2020.