TỔNG HỢP GIÁ TRỊ CHIA SẺ

BĐS DÒNG TIỀN LÀM GÌ ĐỂ TỐI ƯU?

Nhận diện xu hướng · Tránh bẫy đầu tư · Tối ưu lợi nhuận

Nguyễn Thế Nam

Chuyên gia bất động sản dòng tiền · Workshop online tối 30/10/2026

Cốt lõi của cả buổi

Nếu anh chị chỉ có năm phút, đây là những điều Nam muốn anh chị mang về.

Nội dung tài liệu

Phần 1. Nhận diện xu hướng 4

Phần 2. Tránh bẫy đầu tư 5

Phần 3. Tối ưu dòng tiền 9

Hỏi đáp nổi bật 12

Tự kiểm trước khi xuống tiền 15

Bước tiếp theo: đặt lịch tham quan 16

1. **Chạy theo xu hướng, đừng chạy theo trào lưu.** Thấy người ta làm rồi làm theo là chưa đủ.
2. **Đất chờ tăng giá không còn chắc chắn.** Bất động sản tạo ra dòng tiền mới là thứ không lỗi thời.
3. **Càng kỹ từ đầu càng nhẹ về sau.** Lập bài toán đầu tư và bài toán dòng tiền, luôn có kịch bản xấu.
4. **Bắt đầu từ chân dung khách,** không bắt đầu từ bản vẽ hay sở thích của chủ nhà.
5. **Mỗi phòng đều phải có ánh sáng và khí tươi.** Phòng tối là sản phẩm bị đào thải trước tiên.
6. **Kết cấu làm chắc, hoàn thiện làm vừa đủ.** Đừng đổ tiền vào thứ sẽ lỗi thời.
7. **Đừng vội mừng khi lấp đầy 100%.** Quan trọng là sự ổn định lâu dài, khách ở càng lâu càng lãi.
8. **Vận hành là khúc xương, không phải khúc nạc.** Không giỏi thì giao cho người chuyên nghiệp.

Bốn con số Nam dùng để quyết định

Từ 15%
Lợi nhuận mỗi năm trên vốn phần xây dựng thì mới nên xây

Từ 1,3
Chỉ số DSCR, mức an toàn khi vay ngân hàng

90%
Tỷ lệ phòng có khách dùng để tính kỳ vọng, không bao giờ tính 100%

60%
Doanh thu ở kịch bản xấu, phải tính xem có chịu được không

Giải thích từ ngữ

DSCR: hệ số khả năng trả nợ. Lấy thu nhập ròng chia cho tiền gốc và lãi phải trả. 1,3 nghĩa là cứ 1 đồng phải trả ngân hàng thì có 1,3 đồng thu vào.

ROI: lãi một năm chia cho vốn bỏ ra.

CLV: tổng số tiền một khách mang lại trong suốt thời gian ở.

Đòn bẩy: dùng tiền vay để đầu tư.

Công suất: tỷ lệ phòng có khách.

Studio: căn một phòng, bếp nằm trong phòng.

Tiền chế: nhà khung thép dựng sẵn.

Zíc zắc: chia phòng so le, 2 phòng trước, 2 phòng sau.

Zalo OA: tài khoản Zalo chính thức của doanh nghiệp.

BĐS: bất động sản.

Phần 1. Nhận diện xu hướng

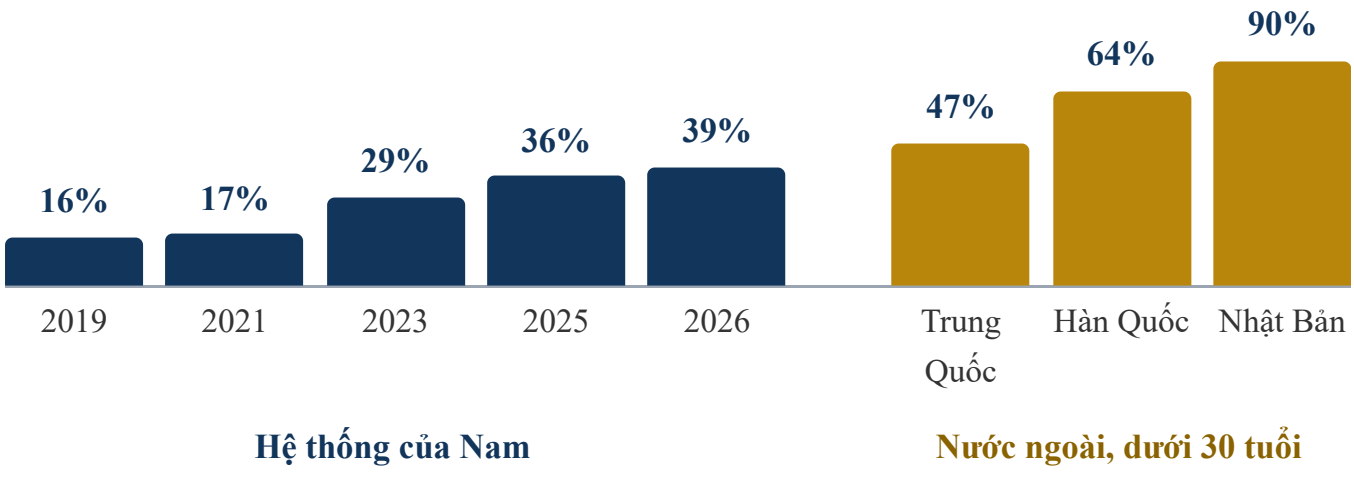
Vì sao đầu tư chờ tăng giá đang yếu đi

- **Chính sách quốc gia:** siết phân lô bán nền, thảo luận đánh thuế đất bỏ hoang, đất không đưa vào sử dụng.
- **Thị trường tài chính:** lãi vay mua bất động sản đầu tư ở mức cao, có nơi lên 18 đến 19% sau thời gian ưu đãi.
- **Quy luật cung cầu:** nhu cầu mua đất để đầu tư giảm. Nhật Bản từng trải qua khoảng 15 năm không tìm được đáy, Trung Quốc liên tục giảm từ năm 2021.

> **Giải pháp:** chuyển sang bất động sản tạo ra giá trị. Bài toán cần đúng hai thứ: đúng sự phát triển xã hội và đúng định hướng của từng cá nhân. Từ khoảng 40 tuổi, nhiều anh chị cần nguồn thu nhập thụ động (tiền tự về hằng tháng), kỳ vọng thu hồi vốn sau 5 đến 7 năm rồi nhận dòng tiền lâu dài.

Xu hướng 1: Một người ở

Tỷ lệ phòng chỉ có một người ở trong hệ thống hơn 2.000 sản phẩm Nam vận hành:



Hai nhóm số đo khác nhau, không so trực tiếp. Số nước ngoài là tỷ lệ hộ một người giai đoạn 2018 đến 2020, nguồn: Sohu, Yicai, Stats, Nwec, Sina News.

Xu hướng 2: Đầy đủ tiện ích, ở được ngay

Khách giờ chỉ xách vali. Điều hòa, chăn ga gối nệm, giường, tủ, bếp phải có sẵn. Họ còn tìm trải nghiệm đi kèm: sân thượng nướng thịt, góc ngồi thư giãn, máy chạy bộ, giặt sấy.

Xu hướng 3: Sạch sẽ, chỉn chu, văn minh

Trong hệ thống của Nam	Phòng chỉn chu	Trọ làm cho có
Tỷ lệ chốt khi khách đến xem phòng	62%	40%
Tỷ lệ gia hạn hợp đồng	75%	36%

Tỷ lệ 20/80: khoảng 20% khách mang về 80% doanh thu. Phần lớn rắc rối đến từ nhóm khách còn lại. Vì vậy Nam định hướng đi con đường sạch sẽ, chỉn chu và văn minh.

Phần 2. Tránh bẫy đầu tư

Bẫy 1. Không lập bài toán đầu tư

Hậu quả: vượt tài chính, không có căn cứ để quyết định.

- Một anh ở Đà Nẵng ước 4,5 tỷ, thực tế hết 5,9 tỷ. Khoản vượt 1,4 tỷ kéo lệch toàn bộ dòng tiền.
- Một chị ở TP.HCM định đầu tư 17 tỷ khi có 5 tỷ. Sau khi lập 3 phương án, chị dừng dự án, đổi sang tòa 3 tầng khoảng 8 tỷ, chỉ vay 3 tỷ.

Giải pháp: chọn mô hình, nhờ đơn vị xây dựng lập chi phí phần thô, tính riêng nội thất và điện máy, khảo sát hoặc nhờ môi giới định giá thuê, rồi tính lợi nhuận. Từ 15% trên vốn xây mới làm.

Ví dụ đầy đủ: tòa tiền chế 3 tầng, 14 phòng studio 13 m²

Đất 100 m², mật độ 90%, Đà Nẵng. Tổng đầu tư 2,52 tỷ (móng 270 triệu, 3 tầng hoàn thiện 2,25 tỷ). Giá thuê dự kiến 4 triệu mỗi phòng.

Khoản mục (đồng/tháng)	Đạt kỳ vọng	Kịch bản xấu
Tỷ lệ phòng có khách	90%	60%
Doanh thu	50.400.000	33.600.000
Chi phí khai thác, vận hành 18%	9.072.000	6.048.000
Vệ sinh (2 lần mỗi tuần)	1.800.000	1.800.000
Lợi nhuận sau chi phí vận hành	**39.528.000**	**25.752.000**
Trả ngân hàng (vay 2,5 tỷ, 20 năm)	29.341.667	29.341.667
Còn lại mỗi tháng	**+10.186.333**	**−3.589.667**
DSCR	**1,35**	**0,88**
Lợi nhuận cả năm	474 triệu	309 triệu
Tỷ lệ trên vốn xây	18,8%	12,3%
Thời gian thu hồi vốn xây dựng	64 tháng	98 tháng

> DSCR 0,88 nghĩa là tiền thu không đủ trả ngân hàng. Tháng xấu phải bù gần 3,6 triệu, nên cần chuẩn bị sẵn nguồn bù.

Khoản vay trong ví dụ gồm 950 triệu lãi ưu đãi 8,3% trong 12 tháng đầu và 1,55 tỷ lãi thả nổi 9,5%, trả gốc 10,5 triệu mỗi tháng. Chưa tính tiền đất, chủ đất đã mua bằng tiền mặt.

Bẫy 2. Dùng đòn bẩy quá cao

Hậu quả: tự tạo áp lực, mất khả năng thanh toán, có thể mất tài sản. Chính Nam từng mất một tòa nhà mười mấy tỷ vì quá tự tin.

DSCR = Thu nhập ròng ÷ Tổng gốc và lãi phải trả trong kỳ

Ví dụ: thu nhập ròng 100 triệu, gốc và lãi 70 triệu, DSCR là 1,4. Nam chọn từ 1,3 trở lên vì khi thị trường giảm 30%, tiền thu vẫn gần đủ trả ngân hàng, tòa nhà gần như tự nuôi được mình. Chỉ số không đạt thì đổi phương án, đổi quy mô, hoặc đổi mô hình như kho bãi, xưởng, showroom.

Bẫy 3. Xem nhẹ pháp lý

Phòng cháy chữa cháy. Nhà chưa đảm bảo mà vẫn cho thuê thì chủ nhà có thể phải chịu trách nhiệm liên đới. Đừng đẩy việc này cho người thuê. Một căn 5 tầng ở đường đẹp tại Đà Nẵng, cho thuê 30 triệu mỗi tháng vẫn bỏ trống 6 tháng, vì khách phải tự bỏ hơn 300 triệu làm phòng cháy. Nam ví đây như căn cước của tòa nhà.

Giải pháp: đưa vào ngay từ bản vẽ. Khi bố trí công năng, gửi luôn bản vẽ cho đơn vị phòng cháy xem.

Quy định xây dựng. Một tòa 7 tầng ở Hà Nội cao hơn 25 mét nên phần trên phải lùi 3 mét so với lộ giới, nhưng chủ nhà lùi không đủ. Từ năm 2019 đến nay chưa hoàn công được và buộc phải cắt.

Giải pháp: hỏi phường về số tầng, mật độ, khoảng lùi. TP.HCM và Đà Nẵng có trang tra cứu theo thông tin lô đất.

Thuế. Nam khuyên ưu tiên mở hộ kinh doanh và khai báo đầy đủ, kể cả cho thuê vài phòng. Tài sản thuộc công ty thì đưa vào công ty để khấu trừ. Đừng né tránh, làm đúng để ăn ngon ngủ yên.

Bẫy 4. Định giá thuê cứng nhắc

Hậu quả: có anh chủ tòa trang bị đầy đủ nhưng cho thuê chưa tới nửa giá. Có người lại chào quá cao nên không ai thuê.

Giải pháp: thuê đội môi giới chuyên nghiệp định giá, hoặc khảo sát bán kính 0,5 đến 1 km rồi cộng phần tiện ích, dịch vụ mình đang hơn.

Bẫy 5. Sai lầm về vận hành

Dấu hiệu: không có kinh nghiệm, không có phương án 2, không kiểm soát chi phí ẩn như điện nước hành lang.

Giải pháp: thuê đơn vị chuyên nghiệp, hoặc giao khoán cho đơn vị vận hành, trả họ khoảng 10 đến 20% doanh thu, để anh chị có thời gian làm việc ra tiền hơn.

Bẫy 6. Bẫy dự báo: chung cư xã hội cho thuê

Nhà nước đang định hướng phát triển nhà ở xã hội cho thuê với số lượng rất lớn. Theo dự thảo, tiền thuê có thể khoảng 30.000 đồng mỗi m². Căn hơn 50 m² thuê khoảng 1,5 triệu, cộng phí vận hành khoảng 1,5 triệu, tổng khoảng 3 triệu mỗi tháng. Đây mới là thông tin dự thảo, nhưng nếu đầu tư đúng nhóm khách đó thì 5 đến 10 năm nữa khó cạnh tranh.

Giải pháp: ngay từ bây giờ né nhóm khách này, làm sản phẩm khác biệt về riêng tư và tiện ích.

Phần 3. Tối ưu dòng tiền

3.1 Khách chọn phòng theo tiêu chí nào

Khi đã có vị trí, khách quan tâm theo thứ tự: **giá**, **riêng tư**, **tiện nghi và trải nghiệm làm khách thích thú**, **sạch sẽ**, **cộng đồng văn minh**. Khách dị ứng với phòng tối, thiếu ánh sáng, thiếu khí tươi và mất vệ sinh. Xây tòa nhà là làm kinh tế, phải theo nhu cầu của khách, không theo cảm xúc của mình.

3.2 Diện tích và cơ cấu phòng

Loại phòng	Diện tích tối ưu	Cơ cấu
Studio (có bếp trong phòng)	8 đến 20 m²	30%
Căn 1 phòng ngủ	22 đến 35 m²	50%
Căn 2 phòng ngủ	35 đến 45 m²	20%

- Cơ cấu này dành cho tòa nhiều phòng. Tòa dưới 20 phòng có thể linh hoạt.
- Khoảng 20% khách hỏi căn 2 phòng ngủ, nhưng thị trường mới đáp ứng 9 đến 10%, phần lớn nằm ở chung cư.
- To quá không hiệu quả: căn 70 m² thuê 18 triệu, căn 45 m² đã thuê được 16 triệu.
- Ở khu phố Tây đừng làm phòng 8 m², nên làm 15 đến 20 m².

3.3 Xác định chân dung và phân khúc

Năm nhóm chính: sinh viên, người đi làm, gia đình Việt Nam, người nước ngoài, chuyên gia nước ngoài. Không nên nhồi nhiều đối tượng vào một tòa. Mỗi nhóm lại chia phân khúc, ví dụ sinh viên có điều kiện khác sinh viên đại trà, khách lưu trú theo visa 3 tháng khác chuyên gia đến làm việc. Mô hình thành công ở chỗ này chưa chắc đúng ở chỗ khác.

3.4 Bố trí đúng tăng doanh thu

Ví dụ	Cách thường làm	Cách Nam làm
Sàn 100 m², sinh viên có điều kiện, Đà Nẵng	5 phòng 12 đến 13 m², 3 phòng tối, khoảng 17 triệu mỗi tháng	4 phòng zíc zắc, phòng nào cũng có ban công, **20 triệu mỗi tháng**, chi phí gần tương đương
Căn 28 m², khách nước ngoài	Bố trí như nhà ở, bếp mở vào phòng ngủ, 12 triệu mỗi tháng	Tách phòng khách, bếp và phòng ngủ, ngăn mùi, **15 triệu mỗi tháng**

Ở Thủ Đức, phòng 18 m² bố trí như vậy cho sinh viên gia đình có điều kiện thuê được 6 đến 7 triệu mỗi tháng, khách ở rất ổn định.

Cách bố trí zíc zắc: trước 2 phòng, sau 2 phòng, bếp lùi vào, phòng ngủ đưa ra ban công, toilet kẹp giữa. Phòng nào cũng có ánh sáng và khí tươi, 10 năm sau vẫn không lỗi thời. Đổi lại thi công khó hơn và tốn thêm công vì nhiều toilet.

> **Muốn tận mắt xem cách bố trí zíc zắc?** Gọi hoặc nhắn Zalo Thúy Hằng, trợ lý anh Nam: **0878 788 699**.

> **Hai lời khuyên khó nghe:** chọn người thiết kế đã làm hàng trăm căn cho thuê, không phải người chỉ quen nhà ở hay villa. Và dùng màu trung tính để nhiều khách chọn được, đừng để cá tính chủ nhà vào phòng cho thuê.

3.5 Tư duy đầu tư bền vững

Kết cấu làm chắc, hoàn thiện làm phù hợp. Nội thất làm kiểu ăn chắc mặc bền rồi cũng lỗi thời. Điện nước và chống thấm thì không được tiết kiệm. Một số tòa dùng ống nhựa thường, khi mật độ người ở cao phải tăng áp thì vỡ ống trong tường. Nên dùng ống chịu nhiệt. Đã thấm thì rất khó sửa dứt điểm.

Đừng hỏi nhà thầu giá bao nhiêu trước. Hãy hỏi họ đáp ứng được gì: vật liệu nào, biện pháp thi công nào.

Khách ở càng lâu càng lãi (CLV). Mỗi lần khách đi, anh chị mất 10 đến 15 ngày doanh thu, cộng thêm tiền sửa chữa, dọn phòng sau mỗi lần khách ra vào. Tăng trải nghiệm, giúp khách tiết kiệm, xử lý sự cố kịp thời, tạo điểm chạm để khách thấy khó rời đi.

3.6 Tiêu chuẩn vận hành

- **Bộ nội quy:** chia sẻ trước khi chốt. Khoảng 3 trong 10 người tự thấy không phù hợp, giúp lọc khách ngay từ đầu.
- **Bộ trang bị:** những thứ đơn giản như móc treo áo mưa ngoài cổng, kệ để đồ ship, bảng hướng dẫn.
- **Làm rõ số người ở:** ký một người mà ở bốn người thì tài sản xuống cấp nhanh. Thú cưng cũng phải quy định rõ.

3.7 Chiến lược lấp đầy và định giá

- **Giai đoạn vàng:** mùa nhập học. Ở TP.HCM có ngày chốt 50 đến 70 hợp đồng. Ký 12 tháng để năm sau vẫn hết hạn đúng mùa vàng.
- **Giai đoạn bạc:** sau Tết âm lịch, khách chuyển nhà nhiều.
- **Mùa thấp điểm:** có thể tặng 15 ngày ở thử nếu khách trả trước một tháng, và ký cho hết hạn vào giai đoạn bạc hoặc vàng.
- **Định giá:** giá khu vực cộng tiện ích và dịch vụ, thường cao hơn 20 đến 30%. Ví dụ quanh đó 7 đến 8 triệu, sản phẩm tốt hơn có thể cho thuê 10 triệu.

3.8 Bốn chìa khóa vận hành

1. **Sạch ổn định:** sạch mọi lúc theo lịch vệ sinh đều đặn và bảng kiểm, không phải chỉ sạch lúc dọn.
2. **Giữ kỷ luật bằng nội quy:** lọc khách càng kỹ, khách ở lại càng hài lòng.
3. **Thiết bị thông minh:** khóa cổng thông minh khoảng 3 triệu, đèn cảm biến ở nhà xe và hành lang. Khách trẻ không thích phụ thuộc người gác cổng.
4. **Ứng dụng AI chăm sóc khách:** xuất hóa đơn tự động, tự trả lời tin nhắn về bảo trì, bảo dưỡng.

Hỏi đáp nổi bật

Tài chính

1. Vay ngân hàng xây phòng trọ có còn lãi không?

Có thể, nếu đạt công thức DSCR. Phải làm cả kịch bản kỳ vọng và kịch bản xấu. Vay gần như toàn bộ thì càng phải tính kỹ khi lãi suất thả nổi.

2. ROI ở đâu cao hơn?

Tính cả đất thì Hà Nội khoảng 2%, TP.HCM 3 đến 4%, Đà Nẵng ở vị trí tốt có thể 6 đến 7%. Nam thường tính trên phần xây dựng: khoảng 15% là làm được, tương đương 6 đến 7 năm thu hồi vốn. Nhanh quá thường có vấn đề.

3. Chọn lãi vốn hay lãi dòng tiền?

Tùy mục tiêu từng người. Cơ hội lãi vốn còn ở một số khu như dọc tuyến metro. Đất vùng ven xa không có người ở thì cả hai loại lãi đều khó.

4. Đang có sẵn tiền mặt lớn, nên mua đất lúc này không?

Góc nhìn cá nhân của Nam: một chu kỳ có 5 giai đoạn gồm đất sốt, siết từ từ, người bán nhiều hơn người mua, bán tháo, rồi tái cấu trúc tài sản về tay người khác. Hiện khoảng giai đoạn 2 chuyển sang 3. Nam khuyên quan sát, đi tìm sản phẩm trước và chờ lúc phù hợp.

5. Nên xây mới hay mua tòa có sẵn?

Đều được, miễn đúng mục tiêu. Mua thì có dòng tiền ngay, nhưng tòa giá tốt rất ít và có người lấy ngay. Không gặp thì mua đất xây.

Thị trường

6. Thị trường đã bão hòa chưa?

Có nơi đã bão hòa, như một số khu ở Hà Nội. Nhưng sản phẩm chỉn chu vẫn có khách. Câu hỏi đúng là làm sao để sản phẩm của mình không bị đào thải. Khóa hợp đồng vào mùa vàng cũng giảm trống phòng.

7. Các trường đại học dời đi thì sao?

Việc này không xảy ra trong ngày một ngày hai. Hãy xác định mình phục vụ ai. Nếu theo sinh viên có thể tái cấu trúc tài sản về khu đại học như Thủ Đức. Đừng ôm lô đất không hợp với thế mạnh của mình.

8. Vì sao Đà Nẵng đang tốt?

Hơn 120.000 khách nước ngoài đăng ký lưu trú theo visa 3 tháng, kéo theo nhân sự du lịch, nhà hàng, khách sạn. Theo góc nhìn của Nam, Đà Nẵng còn tiềm năng 5 đến 10 năm, nhưng vẫn phải phân tích kỹ từng vị trí.

9. Cho thuê gần chung cư xã hội thì nên định giá thế nào?

Đừng lấy giá chung cư làm trần. Căn hộ dịch vụ riêng tư và tiện ích hơn nên có thể cao hơn, và không nên cạnh tranh giá với chung cư.

Thiết kế và xây dựng

10. Đất 100 m², khách thu nhập 10 đến 20 triệu thì mỗi sàn mấy phòng?

Khoảng 4 phòng, sau khi trừ thang và hành lang còn 16 đến 18 m² mỗi phòng.

11. Đất 79 m², ngang 5 m nên chia thế nào?

Sau khi trừ ban công và thang còn khoảng 22 đến 28 m² mỗi căn, nên làm căn 1 phòng ngủ. Đất lệch hình thì có bao nhiêu xây bấy nhiêu, để kiến trúc sư xử lý.

12. Đất được xây 9 tầng có nên xây hết không?

Chưa chắc. Trên 7 tầng phải chữa cháy tự động, tốn nhiều chi phí đầu tư và vận hành, thêm thang thoát hiểm và khoảng lùi. Có trường hợp 9 tầng hiệu quả còn thấp hơn 7 tầng.

13. Có nên làm hầm không?

Chỉ nên khi ở trục đường kinh doanh cho thuê được mặt bằng tốt. Hầm trên đất hơn 200 m² có thể tốn từ 3 tỷ. Tính theo nhóm khách: một tòa 18 căn khách nước ngoài chỉ có 7 xe máy.

14. Nhà 5 tầng cần hệ thống chữa cháy nào?

Theo kinh nghiệm Nam chia sẻ, nhà từ 5 đến 7 tầng thường dùng chữa cháy vách tường, không phải tự động. Lối thoát nạn là phần hiệu quả nhất, nên chừa thang sắt phụ. Các đơn vị có thể tư vấn khác nhau, nên làm việc với chuyên gia và công an phòng cháy địa phương.

15. Nhà nát đang cho thuê khoán, nên đập xây lại không?

Lập bài toán cả phương án cũ và mới. Nếu phương án cũ vẫn tốt hơn thì giữ, cải tạo nhẹ, ví dụ gộp hai phòng 7 đến 8 m² thành phòng lớn hơn, và rà lại phòng cháy.

Vận hành

16. Cho người nước ngoài thuê dài hạn cần trang bị gì?

Có thể bỏ khăn mặt, nhưng nên có chăn ga gối nệm và chén đĩa. Chi phí không nhiều mà khách thấy chỉn chu và ở lâu hơn.

17. Nên dùng app gì quản lý 45 phòng?

Quy mô nhỏ chưa cần đầu tư app riêng, có thể tận dụng Zalo OA để chăm sóc khách và tính tiền. Khi tòa nhiều hơn mới nên làm hệ thống riêng.

18. Gia đình ở cùng tòa cho thuê được không?

Được, nhiều tòa ở Đà Nẵng đang làm vậy. Hãy phân định rõ không gian và tôn trọng sự riêng tư của khách.

Tự kiểm trước khi xuống tiền

- ☐ Đã tách đủ chi phí thô, hoàn thiện, nội thất và điện máy
- ☐ Lợi nhuận trên vốn phần xây dựng từ 15%
- ☐ Chỉ số DSCR từ 1,3 trở lên
- ☐ Đã tính kịch bản doanh thu còn 60% và biết nguồn bù
- ☐ Đã đưa bản vẽ cho đơn vị phòng cháy xem từ đầu
- ☐ Đã hỏi rõ số tầng, mật độ, khoảng lùi của lô đất
- ☐ Đã chọn một nhóm khách rõ ràng và khảo sát thực tế
- ☐ Mọi phòng đều có ánh sáng và khí tươi
- ☐ Thiết kế là người có kinh nghiệm làm căn hộ cho thuê
- ☐ Đã có nội quy, bộ trang bị, lịch vệ sinh và người vận hành

Bước tiếp theo

ĐẶT LỊCH THAM QUAN TÒA NHÀ DÒNG TIỀN

Anh chị muốn tận mắt xem các mô hình đang vận hành? Hãy liên hệ trợ lý của anh Nam để đặt lịch trước.

0878 788 699

Thúy Hằng – trợ lý anh Nam

Gọi điện hoặc nhắn Zalo số này. Có mô hình tại Đà Nẵng, TP.HCM và Hà Nội.

Đặt lịch tham quan: 0878 788 699 (Thúy Hằng)
Trao đổi với anh Nam: 0978 684 664 · nguyenthenam.vn
Ở đâu có mặt bằng, ở đó có dòng tiền.

Tài liệu tại nguyenthenam.vn

Nam đã đưa các bộ tài liệu vận hành lên mục quà tặng trên website. Anh chị điền thông tin, tài liệu tự gửi về email, nhớ kiểm tra cả hộp thư rác.

- Bảng kiểm vận hành tòa nhà cho thuê
- Hợp đồng cho thuê nguyên căn
- Mẫu báo cáo tài chính hàng tháng
- Những sai lầm khi đầu tư bất động sản
- Quy trình làm giấy phép kinh doanh
- Quy trình đăng ký tạm trú, tạm vắng
- Mẫu hợp đồng nhận cọc
- Quy trình xử lý mưa bão
- Hợp đồng căn hộ dịch vụ, bản song ngữ
- Bản phân tích công ty và hộ kinh doanh
- Cẩm nang vận hành mô hình cho thuê
- Cẩm nang phòng cháy chữa cháy
- Chiến lược giữ khách thuê
- Bảng kiểm vệ sinh, bộ nội quy
- Mẫu theo dõi khách hàng
- Hướng dẫn hộ kinh doanh khai thuế điện tử

Tài liệu tổng hợp từ nội dung chia sẻ thực tế và góc nhìn cá nhân trong buổi workshop, không phải khuyến nghị đầu tư. Số liệu là ví dụ của từng trường hợp. Quy định về xây dựng, phòng cháy và thuế có thể thay đổi, anh chị kiểm tra lại với cơ quan chức năng trước khi quyết định.