

TỰ HỌC VÀ TRA CỨU

SỔ TAY THỰC HÀNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TỪ A ĐẾN Z

Dành cho người mới vào nghề đến người đã có kinh nghiệm · Cập nhật quy định 2026

Practical Real Estate Brokerage Handbook from A to Z

Bản đồ công việc · Kiến thức nền · Chuẩn bị

Việc hằng ngày, định kỳ, nghiệp vụ khó – từng bước

Pháp luật từng bước · Soát lỗi · Nâng cao tay nghề · Bài thực hành

Cập nhật Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Đất đai, thuế phí năm 2026

Song ngữ Việt – Anh · Vietnamese – English

Phiên bản 1.0 – Tháng 10 năm 2026

<https://tailieuso.vn>

M Ụ C L Ụ C

CONTENTS

Chương 1. Bản đồ công việc của người môi giới bất động sản – Chapter 1. The real estate broker's work map.....	6
1.1. Môi giới bất động sản là làm gì – 1.1. What a real estate broker does	6
1.2. Mười một mảng việc của nghề – 1.2. The eleven areas of work	8
1.3. Đường đi của một giao dịch từ đầu đến cuối – 1.3. One deal from start to finish.....	14
1.4. Năm loại hàng và cách làm khác nhau ở đâu – 1.4. Five kinds of property and where the work differs.....	17
1.5. Ai làm gì: trong công ty và với bên ngoài – 1.5. Who does what: inside the company and outside	18
1.6. Ranh giới pháp lý gốc của nghề – 1.6. The basic legal limits of the trade	21
1.7. Một ngày làm việc và nhịp công việc – 1.7. A working day and the rhythm of the work	25
1.8. Việc phần mềm và AI làm được, việc người phải làm – 1.8. What software and AI can do, and what a person must do.....	27
1.9. Cách dùng sách theo vai trò của bạn – 1.9. How to use this book according to your position	29
1.10. Việc cần làm ngay – 1.10. Action checklist	31
Chương 2. Kiến thức nền về nhà đất người môi giới phải nắm – Chapter 2. Core property knowledge for brokers	32
2.1. Bất động sản là gì và bạn sẽ gặp những loại nào – 2.1. What real estate is and the types you will handle	32
2.2. Đất của ai, nhà của ai: quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà – 2.2. Whose land and whose house: land use right and house ownership	34
2.3. Đọc Giấy chứng nhận từng mục – 2.3. Reading the certificate, part by part.....	36
2.4. Diện tích và các số đo của một mảnh đất – 2.4. Area and the measurements of a plot	40
2.5. Quy hoạch: vì sao phải tra và tra thế nào – 2.5. Planning: why to check it and how ..	43
2.6. Các loại giao dịch nhà đất: ai ký, cần gì – 2.6. Types of property transaction: who signs and what is needed.....	44
2.7. Đặt cọc: tiền cọc và tiền phạt cọc – 2.7. The deposit and the deposit penalty.....	47
2.8. Giá: giá chủ chào, giá giao dịch, giá của tỉnh – 2.8. Price: the asking price, the deal price and the provincial price	49
2.9. Thuế và phí khi mua bán nhà đất: có những khoản nào – 2.9. Taxes and fees on a sale: which items exist.....	51
2.10. Toán cần dùng: đơn giá, phần trăm, trả góp, lợi suất cho thuê – 2.10. The maths you need: unit price, per cent, instalments, rental yield	54
2.11. Việc cần làm ngay – 2.11. Action checklist	57

Chương 3. Chuẩn bị trước khi làm môi giới: giấy tờ, công cụ, số liệu – Chapter 3.

Getting ready: papers, tools and data	59
3.1. Giấy tờ của chính bạn – 3.1. <i>Your own papers</i>	59
3.2. Bộ dụng cụ đi hiện trường – 3.2. <i>Your field kit</i>	64
3.3. Bảng Excel quản lý hàng, khách và lịch hẹn – 3.3. <i>Excel sheets for properties, clients and appointments</i>	69
3.4. Bản đồ, công tra cứu quy hoạch và trang rao vặt – 3.4. <i>Maps, the planning portal and classified sites</i>	73
3.5. Chữ ký điện tử và hợp đồng điện tử – 3.5. <i>Electronic signatures and electronic contracts</i>	76
3.6. Dùng trợ lý AI đúng cách – 3.6. <i>Using an AI assistant properly</i>	79
3.7. Dữ liệu cá nhân của khách: xin đồng ý, lưu, xóa – 3.7. <i>Clients' personal data: consent, storage, deletion</i>	81
3.8. Hồ sơ số liệu một phường – 3.8. <i>A data file for one ward</i>	84
3.9. Bộ mẫu dùng hằng ngày – 3.9. <i>The daily set of forms</i>	88
3.10. Danh sách kiểm cuối ngày, trước ngày đi làm kế tiếp – 3.10. <i>End-of-day checklist for tomorrow</i>	90
3.11. Việc cần làm ngay – 3.11. <i>Action checklist</i>	91

Chương 4. Việc hằng ngày của môi giới bất động sản – làm từng bước – Chapter 4.

Daily brokerage work, step by step	93
4.1. Nhận ký gửi: từ cuộc gọi đầu tiên đến hợp đồng dịch vụ môi giới – 4.1. <i>Taking a listing: from the first call to the brokerage agreement</i>	94
4.2. Kiểm tra pháp lý sơ bộ: nhà này bán được không – 4.2. <i>First legal check: can this property be sold</i>	99
4.3. Khảo sát tại nhà: đo, chụp ảnh, lập phiếu thông tin hàng – 4.3. <i>Site visit: measuring, photographing and the property data sheet</i>	104
4.4. Định giá nhanh để tư vấn giá chào – 4.4. <i>Quick pricing to advise on the asking price</i>	107
4.5. Đăng tin: viết đúng sự thật, lấy đồng ý của chủ – 4.5. <i>Advertising: write the truth and get the owner's consent</i>	110
4.6. Nghe điện thoại, nhắn tin, sàng lọc khách và ghép khách với hàng – 4.6. <i>Phone calls, messages, qualifying buyers and matching them to properties</i>	113
4.7. Dẫn khách xem nhà – 4.7. <i>Showing the property</i>	118
4.8. Ghi sổ cuối ngày và theo dõi – 4.8. <i>End-of-day log and follow-up</i>	121

Chương 5. Việc định kỳ tuần, tháng, quý, năm của môi giới – Chapter 5. Weekly,

monthly, quarterly and yearly routines	124
5.1. Lịch việc định kỳ: mỗi việc có ngày, có người nhận, có kết quả – 5.1. <i>The routine calendar: every task has a date, a recipient and an output</i>	124
5.2. Hằng tuần (1): họp nhóm – 5.2. <i>Weekly (1): the team meeting</i>	128
5.3. Hằng tuần (2): rà hàng tồn và đề xuất hạ giá với chủ nhà – 5.3. <i>Weekly (2): reviewing unsold listings and proposing a price cut to the owner</i>	129
5.4. Hằng tuần (3): gọi lại khách cũ và làm mới tin đăng – 5.4. <i>Weekly (3): calling back past clients and refreshing listings</i>	132

5.5. Hằng tháng (1): báo cáo kết quả theo phễu – 5.5. <i>Monthly (1): the funnel results report</i>	134
5.6. Hằng tháng (2): cập nhật bảng giá khu vực – 5.6. <i>Monthly (2): updating the area price table</i>	138
5.7. Hằng tháng (3): quyết toán hoa hồng – 5.7. <i>Monthly (3): settling commission</i>	142
5.8. Hằng tháng (4): hợp đồng ký gửi hết hạn – gia hạn hay chấm dứt – 5.8. <i>Monthly (4): an expiring brokerage agreement – extend or end</i>	145
5.9. Hằng quý: rà hồ sơ lưu trữ và nghĩa vụ báo cáo – 5.9. <i>Quarterly: archive check and reporting duties</i>	147
5.10. Hằng năm: bồi dưỡng, chứng chỉ, văn bản mới, tự đánh giá – 5.10. <i>Yearly: training, certificate, new laws, self-review</i>	150
5.11. Chăm sóc khách sau giao dịch theo mốc – 5.11. <i>Following up after a deal at set milestones</i>	152
5.12. Việc cần làm ngay – 5.12. <i>Action checklist</i>	154

Chương 6. Nghiệp vụ khó trong giao dịch nhà đất – xử lý từng bước – Chapter 6. Hard cases in property transactions, step by step 156

6.1. Đàm phán giá: từ giá chào đến giá chốt – 6.1. <i>Negotiating the price: from asking price to agreed price</i>	156
6.2. Lập thỏa thuận đặt cọc – 6.2. <i>Drawing up the deposit agreement</i>	160
6.3. Chuẩn bị hồ sơ và ký hợp đồng chuyển nhượng tại văn phòng công chứng – 6.3. <i>Preparing papers and signing the transfer contract at a notary office</i>	165
6.4. Thanh toán an toàn – 6.4. <i>Safe payment</i>	168
6.5. Tính và nộp thuế phí – 6.5. <i>Calculating and paying taxes and fees</i>	172
6.6. Đăng ký biến động, bàn giao nhà và thu hoa hồng – 6.6. <i>Registration of changes, handover and collecting the commission</i>	176
6.7. Nhà đang thế chấp ngân hàng – 6.7. <i>A property that is mortgaged to a bank</i>	182
6.8. Diện tích thực tế lệch so với Giấy chứng nhận – 6.8. <i>Actual area differs from the certificate</i>	187
6.9. Tài sản chung của vợ chồng, chỉ một người ký gửi – 6.9. <i>Marital property listed by only one spouse</i>	190
6.10. Nhà thừa kế chưa khai nhận, nhiều người thừa kế – 6.10. <i>Inherited house not yet declared, several heirs</i>	193
6.11. Căn hộ dự án hình thành trong tương lai và khách người nước ngoài – 6.11. <i>Off-plan apartments and foreign buyers</i>	197
6.12. Cho thuê nhà và mặt bằng – 6.12. <i>Letting houses and business premises</i>	204
6.13. Giao dịch tiền lớn, hủy cọc và tranh chấp – 6.13. <i>Large payments, cancelled deposits and disputes</i>	208

Chương 7. Quy định pháp luật áp dụng ở từng bước môi giới – Chapter 7. The law at each step of a brokerage deal 216

7.1. Hành nghề: chứng chỉ và doanh nghiệp – 7.1. <i>Practising: the certificate and the company</i>	219
7.2. Nhận ký gửi: hợp đồng dịch vụ môi giới – 7.2. <i>Taking a listing: the brokerage service contract</i>	222

7.3. Kiểm tra pháp lý và công khai thông tin – 7.3. <i>Legal checks and disclosure of information</i>	225
7.4. Quảng cáo, đăng tin và dữ liệu cá nhân – 7.4. <i>Advertising, listings and personal data</i>	229
7.5. Đặt cọc – 7.5. <i>The deposit</i>	232
7.6. Nhà ở hình thành trong tương lai – 7.6. <i>Off-plan housing</i>	234
7.7. Công chứng, thanh toán và phòng, chống rửa tiền – 7.7. <i>Notarisation, payment and anti-money laundering</i>	238
7.8. Thuế, phí khi chuyển nhượng và đăng ký biến động – 7.8. <i>Taxes and fees on a transfer, and registering the change</i>	241
7.9. Cho thuê nhà và khách người nước ngoài – 7.9. <i>Letting, and foreign buyers</i>	244
7.10. Hoa hồng, hóa đơn và thuế của người môi giới – 7.10. <i>Commission, invoices and the broker's tax</i>	247
7.11. Tra cứu một văn bản và kiểm còn hiệu lực; thay đổi lớn 2024 đến 2026 – 7.11. <i>Looking up a document and checking it is in force; major changes 2024 to 2026</i> ..	250
7.12. Xử phạt tiêu biểu và bảng tổng hợp văn bản – 7.12. <i>Typical penalties and the table of documents</i>	253

Chương 8. Soát lỗi trong môi giới: lỗi hay mắc, cách phát hiện, cách sửa – Chapter 8.

***Error checking: common mistakes, how to spot and fix them* 260**

8.1. Soát lỗi là gì và dùng bốn bảng soát thế nào – 8.1. <i>What review is and how to use the four checklists</i>	260
8.2. Bảng soát 1: trước khi nhận ký gửi – 8.2. <i>Checklist 1: before taking a listing</i>	263
8.3. Bảng soát 2: trước khi đăng tin – 8.3. <i>Checklist 2: before posting a listing</i>	266
8.4. Bảng soát 3: trước khi ký đặt cọc – 8.4. <i>Checklist 3: before signing a deposit</i>	269
8.5. Bảng soát 4: trước khi công chứng – 8.5. <i>Checklist 4: before notarisation</i>	271
8.6. Nhóm lỗi pháp lý và lỗi về giá – 8.6. <i>Legal mistakes and pricing mistakes</i>	274
8.7. Nhóm lỗi tin đăng và lỗi đặt cọc – 8.7. <i>Listing mistakes and deposit mistakes</i>	277
8.8. Nhóm lỗi thuế phí, dữ liệu, giao tiếp và Excel – 8.8. <i>Mistakes in taxes and fees, data, communication and Excel</i>	280
8.9. Bốn tình huống sửa sai có số – 8.9. <i>Four worked corrections with figures</i>	285
8.10. Việc cần làm ngay – 8.10. <i>Action checklist</i>	290

Chương 9. Nâng cao tay nghề môi giới: định giá, đàm phán, phân tích thị trường, làm nhanh hơn – Chapter 9. Raising your brokerage skills..... 292

9.1. Định giá bằng phương pháp so sánh: chọn tài sản so sánh – 9.1. <i>Comparable sales valuation: choosing the comparables</i>	292
9.2. Bảng điều chỉnh từng yếu tố – 9.2. <i>The adjustment table, factor by factor</i>	296
9.3. Từ giá điều chỉnh đến khoảng giá đề xuất, và căn hộ – 9.3. <i>From adjusted prices to a proposed range, and apartments</i>	299
9.4. Phân tích thị trường khu vực bằng Excel – 9.4. <i>Analysing the local market in Excel</i>	303
9.5. Viết nhận xét thị trường cho khách, không phán giá tương lai – 9.5. <i>Writing a market note for clients without forecasting prices</i>	305

9.6. Khách mua để cho thuê: lợi suất, dòng tiền, hoàn vốn – 9.6. <i>Buy-to-let clients: yield, cash flow, payback</i>	307
9.7. Đàm phán nâng cao: ba tình huống khó – 9.7. <i>Advanced negotiation: three hard cases</i>	310
9.8. Làm nhanh hơn: bộ mẫu, phím tắt, công thức dựng sẵn, lịch nhắc, AI – 9.8. <i>Working faster: templates, shortcuts, ready formulas, reminders, AI</i>	314
9.9. Xây hồ sơ uy tín đúng luật – 9.9. <i>Building a trustworthy profile within the law</i>	318
9.10. Tự đánh giá tay nghề theo bậc – 9.10. <i>Self-assessment of skill by level</i>	320
9.11. Học thêm chuyên sâu – 9.11. <i>Further study</i>	322
9.12. Việc cần làm ngay – 9.12. <i>Action checklist</i>	323

Chương 10. Bài thực hành tổng hợp: làm trọn một giao dịch nhà phố – Chapter 10.

Capstone exercise: a full townhouse deal..... 324

10.1. Cách làm bài và cách tự chấm – 10.1. <i>How to work through the exercise and mark yourself</i>	324
10.2. Nhân vật và hồ sơ hàng – 10.2. <i>The people and the listing file</i>	325
10.3. Đề bài: mười hai nhiệm vụ của một giao dịch – 10.3. <i>The tasks: twelve jobs of one deal</i>	326
10.4. Ba bài ngắn cho ca khó – 10.4. <i>Three short exercises for hard cases</i>	342
10.5. Đáp án nhiệm vụ 1 đến 6 – 10.5. <i>Answers to tasks 1 to 6</i>	346
10.6. Đáp án nhiệm vụ 7 đến 12 – 10.6. <i>Answers to tasks 7 to 12</i>	352
10.7. Đáp án ba bài ngắn – 10.7. <i>Answers to the three short exercises</i>	358
10.8. Bảng tự chấm và lỗi hay gặp – 10.8. <i>Self-marking table and common mistakes</i>	361

Phụ lục A. Biểu mẫu và bảng tra dùng ngay – Appendix A. Ready-to-use templates and tables 366

A.1. Cách dùng bộ mẫu – A.1. <i>How to use the templates</i>	366
A.2. Nhận hàng: năm mẫu đầu tiên – A.2. <i>Taking a listing: the first five templates</i>	368
A.3. Tìm khách: bốn mẫu về tin đăng, nhu cầu và dẫn xem – A.3. <i>Finding buyers: four templates on advertising, needs and viewings</i>	375
A.4. Chốt giao dịch: năm mẫu từ giá đến bàn giao – A.4. <i>Closing the deal: five templates from price to handover</i>	378
A.5. Cho thuê, chia hoa hồng và chăm sóc khách: bốn mẫu cuối – A.5. <i>Letting, commission and aftercare: the last four templates</i>	385
A.6. Bảng tra 1: loại đất thường gặp – A.6. <i>Lookup table 1: common land types</i>	389
A.7. Bảng tra 2: thuế phí khi chuyển nhượng và khi làm môi giới – A.7. <i>Lookup table 2: taxes and fees on transfers and on brokerage</i>	390
A.8. Bảng tra 3: hồ sơ theo loại giao dịch – A.8. <i>Lookup table 3: file requirements by type of deal</i>	392
A.9. Bảng tra 4: công thức Excel hay dùng – A.9. <i>Lookup table 4: common Excel formulas</i>	393
A.10. Việc cần làm ngay – A.10. <i>Action checklist</i>	395

Phụ lục B. Thuật ngữ Anh – Việt – Appendix B. English – Vietnamese glossary 397

Chương 1. Bản đồ công việc của người môi giới bất động sản – *Chapter 1. The real estate broker's work map*

Sau chương này bạn làm được – *What you will be able to do*

- Giải thích cho người thân, bằng vài câu, người môi giới làm gì và được trả tiền theo những khoản nào.
Explain to a relative, in a few sentences, what a broker does and through which payments a broker is paid.
- Kể đúng thứ tự các bước của một giao dịch mua bán nhà và nói được giấy tờ nào ra đời ở mỗi bước.
Tell the steps of a property sale in the right order and name the document that each step produces.
- Phân biệt năm loại bất động sản (nhà phố, căn hộ, đất ở, mặt bằng, căn hộ dự án) và biết loại nào cần thêm việc gì.
Tell five kinds of property apart (townhouse, apartment, residential land, commercial premises, off-plan apartment) and know the extra work each needs.
- Nói được việc nào bạn được làm, việc nào luật cấm, việc nào phải chuyển cho người khác trong công ty.
Say which tasks you may do, which the law forbids and which you must hand to a colleague.
- Mở đúng chương của sách khi gặp một việc cụ thể trong ngày làm việc.
Open the right chapter of this book when a specific task comes up during the working day.

1.1. Môi giới bất động sản là làm gì – *1.1. What a real estate broker does*

Bà Võ Thị Kim Chi có một căn nhà phố ở đường Lý Tự Trọng, phường Ninh Kiều, và muốn bán. Anh Ngô Thanh Sơn đang tìm mua một căn nhà phố ở khu này. Hai người chưa từng gặp nhau. Bà Chi không biết ai cần mua. Anh Sơn không biết căn nào đang bán, giấy tờ có ổn không, giá có hợp lý không.

Bà Võ Thị Kim Chi owns a townhouse on Lý Tự Trọng Street, Ninh Kiều Ward, and wants to sell it. Anh Ngô Thanh Sơn is looking to buy a townhouse in the same area. The two have never met. Bà Chi does not know who wants to buy. Anh Sơn does not know which house is for sale, whether its papers are in order or whether the price is fair.

Người môi giới bất động sản đứng giữa hai người đó. Bất động sản là đất, cùng nhà và công trình xây gắn liền với đất. Người môi giới tìm người mua cho người bán, tìm nhà cho người mua, kiểm tra giấy tờ, nói giá, dẫn đi xem và giúp hai bên thỏa thuận.

A real estate broker stands between the two. Real estate is land together with the houses and structures built on it. The broker finds a buyer for the seller, finds a house for the buyer, checks the papers, talks about price, takes people to view and helps both sides agree.

Khi hai bên đã đồng ý, họ đi cùng các bước thủ tục cho đến lúc tên người mua được ghi vào giấy tờ nhà. Việc ghi tên đó gọi là sang tên. Người theo dõi giao dịch này là Nguyễn

Minh Khoa (gọi là Khoa). Khoa là chuyên viên môi giới, vào làm ngày 01/10/2026 tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Bảo Gia Khang (gọi là Bảo Gia Khang).

Once they agree, the broker goes with them through the formalities until the buyer's name is entered on the house papers. Entering that name is called transferring title (sang tên). The person following this deal is Nguyễn Minh Khoa (Khoa). Khoa is a broker who started work on 01/10/2026 at Bảo Gia Khang Real Estate Services Joint Stock Company (Bảo Gia Khang).

Luật Kinh doanh bất động sản (viết tắt Luật KDBĐS) mô tả nghề này ở Điều 62 bằng ba việc. Một: tìm đối tác phù hợp với yêu cầu của khách để đàm phán và ký hợp đồng. Hai: đại diện khách làm các thủ tục khi được ủy quyền, tức khi khách viết giấy giao cho bạn làm thay một việc nhất định. Ba: cung cấp thông tin và hỗ trợ các bên đàm phán, ký hợp đồng.

The Law on Real Estate Business (Luật KDBĐS) describes the trade in Article 62 through three tasks. One: find a counterparty that fits the client's requirements for negotiating and signing a contract. Two: represent the client in formalities when authorised, meaning the client writes a document letting you act in their place for a defined task. Three: give information and help the parties negotiate and sign.

Người môi giới không phải bên mua và không phải bên bán. Bạn không quyết định thay khách. Việc của bạn là đưa thông tin đúng, nói rõ rủi ro, rồi để khách tự quyết. Người môi giới nói quá hoặc hứa quá dễ làm hỏng giao dịch.

A broker is neither buyer nor seller. You do not decide for the client. Your job is to give correct information, state the risks plainly and let the client decide. A broker who overstates or overpromises can easily spoil a deal.

Người môi giới được trả tiền thế nào – *How a broker is paid*

Có ba khoản tiền khác nhau, thường bị gọi chung là hoa hồng. Phải gọi đúng tên, vì hợp đồng và thuế của mỗi khoản khác nhau. Trước hết cần hiểu hợp đồng dịch vụ môi giới: đây là văn bản giữa công ty và chủ nhà, ghi công ty làm những việc gì và thu bao nhiêu. Quy chế là bộ quy tắc làm việc nội bộ của công ty. Bảng 1.1 tách ba khoản; cột bên phải lấy số từ giao dịch nhà bà Chi.

Three different payments are often lumped together as commission. Call each by its right name, because the contract and the tax of each differ. First, the brokerage service contract: a document between the company and the owner that states what the company does and what it charges. The company rules (quy chế) are its internal working code. Table 1.1 separates the three payments; the right-hand column takes figures from bà Chi's sale.

Khoản <i>Item</i>	Ai trả cho ai <i>From whom to whom</i>	Mức do ai quyết <i>Who sets the amount</i>	Ở nhà bà Chi <i>In bà Chi's sale</i>
Phí dịch vụ môi giới <i>Brokerage service fee</i>	Chủ nhà trả cho công ty <i>The owner pays the company</i>	Công ty và chủ nhà thỏa thuận trong hợp đồng (Luật KDBĐS Điều 64 khoản 1 điểm c) <i>Company and owner agree in the contract (Luật KDBĐS Art. 64(1)(c))</i>	2% giá bán = 152.000.000 đồng 2% of the price = 152,000,000 dong

Khoản <i>Item</i>	Ai trả cho ai <i>From whom to whom</i>	Mức do ai quyết <i>Who sets the amount</i>	Ở nhà bà Chi <i>In bà Chi's sale</i>
Hoa hồng <i>Commission</i>	Công ty chia cho cá nhân môi giới <i>The company shares it with the individual broker</i>	Công ty và cá nhân thỏa thuận, ghi trong quy chế (Điều 63 khoản 2) <i>Company and individual agree, set out in company rules (Art. 63(2))</i>	Khoa nhận 91.200.000 đồng <i>Khoa receives 91,200,000 dong</i>
Thù lao <i>Remuneration</i>	Công ty trả cho cá nhân môi giới <i>The company pays the individual broker</i>	Thỏa thuận; luật ghi thù lao không phụ thuộc vào giá của giao dịch (Điều 63 khoản 2) <i>By agreement; the law says it does not depend on the transaction price (Art. 63(2))</i>	Không tính theo giá 7.600 triệu đồng <i>Not calculated on the 7,600 million dong price</i>

Cách đọc bảng: dòng một là tiền chủ nhà trả cho công ty. Dòng hai là phần công ty chia lại cho bạn khi bạn làm ra giao dịch. Dòng ba là khoản trả theo thỏa thuận làm việc, không đổi dù nhà bán giá bao nhiêu.

Reading the table: row one is money the owner pays the company. Row two is the part the company passes on to you when you produce a deal. Row three is a payment under your working arrangement that does not change with the sale price.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Hợp đồng dịch vụ môi giới của bà Chi ghi phí 2% giá bán, tối thiểu 20.000.000 đồng. Giá chốt là 7.600 triệu đồng. Bước 1: tính $7.600.000.000 \times 2\% = 152.000.000$ đồng. Bước 2: so với mức tối thiểu 20.000.000 đồng. Số tính được lớn hơn, nên phí là 152.000.000 đồng. Công ty chia khoản phí này cho những người làm ra giao dịch (mục 1.5). Khoa nhận 91.200.000 đồng.

Bà Chi's brokerage contract sets a fee of 2% of the sale price, with a minimum of 20,000,000 dong. The agreed price is 7,600 million dong. Step 1: $7,600,000,000 \times 2\% = 152,000,000$ dong. Step 2: compare with the minimum of 20,000,000 dong. The calculated figure is higher, so the fee is 152,000,000 dong. The company shares it among those who produced the deal (section 1.5). Khoa receives 91,200,000 dong.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nói với khách rằng luật quy định phí môi giới là 2%. Luật không quy định mức đó. Luật chỉ nói doanh nghiệp thu phí theo thỏa thuận với khách. Câu nói sai này làm khách mất tin và là cớ để họ từ chối trả phí.

Telling a client that the law fixes the brokerage fee at 2%. It does not. The law only says the company charges a fee by agreement with the client. The false statement costs you the client's trust and gives them a reason to refuse to pay.

1.2. Mười một mảng việc của nghề – 1.2. The eleven areas of work

Một mảng việc là nhóm việc cùng một mục đích. Nghề môi giới có mười một mảng. Bạn không làm cả mười một mảng trong một ngày. Nhưng mỗi giao dịch đều đi qua nhiều mảng, và sai ở mảng đầu sẽ kéo lỗi xuống mảng sau. Từng mảng được kể lần lượt bằng giao dịch nhà bà Chi.

An area of work is a group of tasks with one purpose. The trade has eleven areas. You do not work in all eleven on one day. But every deal passes through several, and a mistake in an early area carries into the later ones. Each area is described in turn using bà Chi's sale.

Trước khi có khách mua – Before there is a buyer

Mảng 1, nguồn hàng và ký gửi. Hàng là căn nhà, mảnh đất hoặc căn hộ đang cần bán hoặc cho thuê. Ký gửi là chủ nhà giao cho công ty việc tìm khách, bằng một hợp đồng. Không có hàng thì không có việc để làm, nên đây là mảng mở đầu. Bà Chi ký hợp đồng dịch vụ môi giới độc quyền với Bảo Gia Khang ngày 05/10/2026. Độc quyền nghĩa là trong thời hạn hợp đồng, tức đến 03/01/2027, bà chỉ nhờ một mình công ty bán căn nhà.

Area 1, sourcing and listings. A listing (hàng) is a house, plot of land or apartment that is to be sold or let. To place a listing is for the owner to give the company the job of finding a client, by contract. With no listings there is no work, so this area comes first. Bà Chi signed an exclusive brokerage service contract with Bảo Gia Khang on 05/10/2026. Exclusive means that for the life of the contract, here until 03/01/2027, she asks only this company to sell the house.

Mảng 2, pháp lý. Pháp lý của một căn nhà là toàn bộ giấy tờ chứng minh chủ nhà có quyền bán và căn nhà đủ điều kiện bán. Giấy tờ chính là Giấy chứng nhận (người dân thường gọi là sổ đỏ hay sổ hồng). Nó ghi chủ đất, vị trí và diện tích. Thửa đất là một mảnh đất có ranh giới khép kín, được đo và đánh số trên bản đồ. Tờ bản đồ là tờ chứa nhiều thửa. Giấy chứng nhận nhà bà Chi ghi thửa số 125, tờ bản đồ số 31, diện tích 80,0 m².

Area 2, legal checks. The legal status of a house is the full set of papers proving the owner has the right to sell and the house qualifies for sale. The main paper is the land use right certificate (Giấy chứng nhận, popularly called the red book or pink book). It records the owner, the location and the area. A land plot (thửa đất) is a piece of land with a closed boundary, measured and numbered on a map. A cadastral map sheet (tờ bản đồ) is a sheet that holds many plots. Bà Chi's certificate shows plot 125, map sheet 31, area 80.0 m².

Bạn xem bản gốc và đối chiếu người ký với người đứng tên. Rồi bạn hỏi nhà có đang được đem đi vay ngân hàng không. Việc đó gọi là thế chấp: căn nhà làm tài sản bảo đảm cho khoản vay. Bạn cũng tra quy hoạch, tức kế hoạch của nhà nước về việc dùng đất ở khu vực đó, như chỗ nào làm đường, chỗ nào làm công viên. Khu đất nằm trong diện quy hoạch có thể bị hạn chế bán và ảnh hưởng đến giá, nên bạn phải báo cho khách biết (chương 2).

You inspect the original and match the signer with the named owner. Then you ask whether the house is being used to secure a bank loan. That is a mortgage (thế chấp): the house is pledged as security for the loan. You also check zoning (quy hoạch), the State's plan for how land in the area is to be used, such as where a road or a park will go. Land inside a zoned area may face limits on sale and an effect on price, so you must tell the client (chapter 2).

Mảng 3, định giá. Định giá là tìm khoảng giá hợp lý để chào bán. Bạn so căn nhà với những căn tương tự đã bán gần đây. Giá chào là giá ghi trên tin đăng. Giá chốt là giá hai bên đồng ý khi ký. Với nhà bà Chi, chủ nhà chào 7.800 triệu đồng, còn khoảng giá mà Khoa đề xuất là 7.247 đến 7.695 triệu đồng.

Area 3, pricing. Pricing means finding a reasonable price range to offer the property at. You compare the house with similar ones sold recently. The asking price is the one on the advertisement. The agreed price is the one both sides accept at signing. For bà Chi's house the owner asks 7,800 million dong, while the range Khoa proposes is 7,247 to 7,695 million dong.

Mảng 4, marketing và đăng tin. Đăng tin là đưa thông tin căn nhà đến nơi khách có thể thấy, như trang rao vặt bất động sản và mạng xã hội. Thông tin phải đúng. Luật cấm làm sai lệch thông tin về bất động sản đưa vào kinh doanh (Điều 8 khoản 2). Nhà bà Chi được đăng ngày 07/10/2026 trên 4 kênh, tổng cộng 6 tin.

Area 4, marketing and advertising. Advertising puts the property in front of people who might want it, such as property classified sites and social media. The information must be correct. The law forbids falsifying information about property put into business (Article 8(2)). Bà Chi's house was advertised on 07/10/2026 on 4 channels, 6 advertisements in all.

Làm việc với khách – Working with clients

Mảng 5, khách, sàng lọc và dẫn xem. Khách là người gọi hỏi mua hoặc thuê. Sàng lọc là hỏi vài câu để biết họ cần gì, có bao nhiêu tiền và ai quyết định. Dẫn xem là đưa khách đến tận nơi. Nhà bà Chi có 26 lượt hỏi, 9 lần dẫn xem, 3 khách ra giá và 1 khách chốt.

Area 5, clients, screening and viewings. A client is someone who calls to buy or rent. Screening means asking a few questions to learn what they need, how much money they have and who decides. A viewing means taking them to the property. Bà Chi's house drew 26 enquiries, 9 viewings, 3 clients who named a price and 1 who closed.

Mảng 6, đàm phán và đặt cọc. Đàm phán là giúp hai bên thống nhất giá và điều kiện. Đặt cọc là bên mua đưa trước một khoản tiền để giữ chỗ và bảo đảm sẽ ký hợp đồng. Nếu bên mua từ chối ký, khoản cọc thuộc về bên nhận cọc. Nếu bên nhận cọc từ chối ký, họ phải trả lại cọc và thêm một khoản bằng đúng số cọc, trừ khi hai bên có thỏa thuận khác (Bộ luật Dân sự Điều 328).

Area 6, negotiation and deposits. Negotiation is helping both sides settle on price and terms. A deposit (đặt cọc) is money the buyer hands over in advance to reserve the property and secure the promise to sign. If the buyer refuses to sign, the deposit goes to the party holding it. If the party holding it refuses to sign, it must return the deposit plus an amount equal to it, unless the parties agree otherwise (Civil Code Article 328).

Giá nhà bà Chi đi qua bốn mức: chủ chào 7.800, khách trả 7.400, chủ hạ còn 7.700, chốt 7.600 triệu đồng. Anh Sơn đặt cọc 500 triệu đồng ngày 28/10/2026 bằng chuyển khoản. Anh giữ ủy nhiệm chi, tức giấy lệnh chuyển tiền do ngân hàng thực hiện, làm bằng chứng.

The price of bà Chi's house went through four figures: asking 7,800, offer 7,400, counter 7,700, agreed 7,600 million dong. Anh Sơn paid a deposit of 500 million dong on 28/10/2026 by bank transfer. He keeps the payment order (ủy nhiệm chi), the bank's record of the transfer, as proof.

Mảng 7, hợp đồng, công chứng và thanh toán. Hợp đồng chuyển nhượng là văn bản ghi bên bán chuyển căn nhà cho bên mua, với giá nào, trả tiền thế nào. Công chứng là việc công chứng viên tại văn phòng công chứng xác nhận hợp đồng đúng luật và các bên tự

nguyên ký. Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất và hợp đồng mua bán nhà ở phải được công chứng hoặc chứng thực (Luật Đất đai Điều 27 khoản 3 điểm a; Luật Nhà ở Điều 164 khoản 1).

Area 7, contract, notarisisation and payment. A transfer contract is the document stating that the seller transfers the house to the buyer, at what price and how it is paid. Notarisisation is the act of a notary at a notary office confirming that the contract is lawful and that the parties sign voluntarily. A land use right transfer contract and a housing sale contract must be notarised or authenticated (Land Law Article 27(3)(a); Housing Law Article 164(1)).

Anh Sơn trả ba đợt. Đợt một là 500 triệu đồng tiền cọc. Đợt hai là 2.600 triệu đồng khi ký công chứng ngày 20/11/2026. Đợt ba là 4.500 triệu đồng do ngân hàng cho vay chuyển vào tài khoản bên bán ngày 24/11/2026; việc chuyển này gọi là giải ngân. Ba khoản cộng lại đúng 7.600 triệu đồng.

Anh Sơn pays in three instalments. The first is 500 million dong as deposit. The second is 2,600 million dong at notarisisation on 20/11/2026. The third is 4,500 million dong, which the lending bank transfers into the seller's account on 24/11/2026; this transfer is called disbursement (giải ngân). The three add up to exactly 7,600 million dong.

Sau khi chốt, và hai mảng riêng – After the deal, and two separate areas

Mảng 8, thuế phí và sang tên. Sang tên có tên gọi chính thức là đăng ký biến động: nộp hồ sơ để cơ quan đăng ký đất đai ghi chủ mới vào Giấy chứng nhận, trong 30 ngày kể từ ngày có biến động (Luật Đất đai Điều 133 khoản 3). Trước đó phải nộp thuế và lệ phí. Thuế thu nhập cá nhân (TNCN) của bên bán là 2% giá, tức 152.000.000 đồng. Lệ phí trước bạ là khoản bên mua nộp khi đăng ký tên mình, mức 0,5% giá, tức 38.000.000 đồng. Hai khoản này khác nhau: người nộp khác, nơi nộp khác, dù thuế TNCN có con số trùng với phí môi giới ở mục 1.1.

Area 8, taxes, fees and title transfer. The official name for sang tên is registration of changes: you file papers so that the land registration office enters the new owner on the certificate, within 30 days of the change (Land Law Article 133(3)). Before that, tax and fees are paid. The seller's personal income tax (TNCN) is 2% of the price, which is 152,000,000 dong. The registration fee (lệ phí trước bạ) is paid by the buyer when registering their name, at 0.5% of the price, which is 38,000,000 dong. The two are different payments: different payers, different offices, even though the income tax figure happens to equal the brokerage fee in section 1.1.

Hồ sơ biến động của nhà bà Chi nộp ngày 23/11/2026 và Giấy chứng nhận mới có ngày 07/12/2026. Việc này do chị Đặng Thu Trang, chuyên viên pháp lý, cầm hồ sơ đi nộp; Khoa theo dõi và báo khách.

The registration file for bà Chi's house was submitted on 23/11/2026 and the new certificate was received on 07/12/2026. Chị Đặng Thu Trang, the legal officer, takes the file in; Khoa follows up and updates the clients.

Mảng 9, cho thuê. Chủ nhà giữ nhà và cho người khác dùng một thời gian để lấy tiền thuê. Việc của bạn là tìm người thuê, làm hợp đồng thuê, thu tiền cọc thuê và lập biên bản bàn giao. Mặt bằng của ông Đình Công Danh cho thuê 85 triệu đồng một tháng. Chị

Quách Thị Thảo thuê để mở quán cà phê, đặt cọc thuê 170 triệu đồng, tức hai tháng tiền thuê.

Area 9, letting. The owner keeps the property and lets someone else use it for a period in return for rent. Your job is to find the tenant, draw up the tenancy contract, collect the rental deposit and write the handover record. Ông Đinh Công Danh's premises let for 85 million dong a month. Chị Quách Thị Thảo rents to open a café and pays a rental deposit of 170 million dong, two months' rent.

Mảng 10, căn hộ dự án. Dự án là một khu nhà do chủ đầu tư xây. Chủ đầu tư là doanh nghiệp bỏ vốn xây và bán. Căn hộ hình thành trong tương lai là căn chưa xây xong. Chủ đầu tư còn phải được ngân hàng bảo lãnh, tức cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính với khách nếu chủ đầu tư không làm được (Luật KDBĐS Điều 26 khoản 1).

Area 10, off-plan apartments. A project is a group of buildings built by a developer. The developer (chủ đầu tư) is the company that puts up the money to build and sell. An off-plan apartment is one not yet completed. The developer must also obtain a bank guarantee (bảo lãnh), the bank's commitment to meet the developer's financial obligations to the buyer if the developer cannot (Luật KDBĐS Article 26(1)).

Luật giới hạn tiền thu từ khách: đặt cọc không quá 5% giá bán, và lần thanh toán đầu không quá 30% giá trị hợp đồng, gồm cả cọc (Điều 23 khoản 5, Điều 25 khoản 1). Căn B-0807 giá 3.600 triệu đồng nên cọc tối đa là 180 triệu đồng và lần đầu tối đa 1.080 triệu đồng.

The law caps what may be collected from the buyer: a deposit of no more than 5% of the price, and a first payment of no more than 30% of the contract value, deposit included (Article 23(5), Article 25(1)). Unit B-0807 is priced at 3,600 million dong, so the deposit is capped at 180 million dong and the first payment at 1,080 million dong.

Mảng 11, chăm sóc sau giao dịch. Sau khi giao nhà, bạn hỏi thăm khách theo mốc một tuần, ba tháng và một năm. Khách hài lòng sẽ quay lại mua tiếp hoặc giới thiệu người quen.

Area 11, after-sale care. After handover you check in with the client at one week, three months and one year. A satisfied client comes back or recommends acquaintances.

Bảng 1.2 gom lại cả mười một mảng: việc chính, giấy tờ hoặc kết quả mà mảng đó phải tạo ra (gọi là đầu ra), và chương dạy cách làm.

Table 1.2 gathers all eleven areas: the main task, the document or result the area must produce (the output), and the chapter that teaches it.

Mảng Area	Việc chính Main task	Đầu ra Output	Chương Chapter
1. Nguồn hàng, ký gửi <i>1. Sourcing, listings</i>	Gặp chủ nhà, xem giấy tờ gốc, ký hợp đồng dịch vụ <i>Meet the owner, see original papers, sign the contract</i>	Hợp đồng môi giới, phiếu ký gửi <i>Brokerage contract, listing form</i>	4

Mảng <i>Area</i>	Việc chính <i>Main task</i>	Đầu ra <i>Output</i>	Chương <i>Chapter</i>
2. Pháp lý <i>2. Legal checks</i>	Đọc Giấy chứng nhận, tra quy hoạch, hỏi thể chấp, tranh chấp <i>Read the certificate, check zoning, ask about mortgage and disputes</i>	Phiếu kiểm tra pháp lý <i>Legal check form</i>	2, 4
3. Định giá <i>3. Pricing</i>	So sánh nhà tương tự, đề xuất khoảng giá <i>Compare similar houses, propose a price range</i>	Bảng so sánh, khoảng giá <i>Comparison table, price range</i>	4, 9
4. Đăng tin <i>4. Advertising</i>	Chụp ảnh, viết tin đúng sự thật, chọn kênh <i>Take photos, write truthful text, choose channels</i>	Tin đăng, bộ ảnh <i>Advertisement, photo set</i>	4
5. Khách, dẫn xem <i>5. Clients, viewings</i>	Nghe điện thoại, sàng lọc, ghép khách với nhà, dẫn xem <i>Take calls, screen, match clients to houses, show</i>	Phiếu nhu cầu, biên bản xem nhà <i>Client needs form, viewing record</i>	4
6. Đàm phán, đặt cọc <i>6. Negotiation, deposit</i>	Trình giá, nhượng bộ có điều kiện, lập đặt cọc <i>Present prices, trade concessions, draft the deposit</i>	Biên bản chốt giá, thỏa thuận đặt cọc <i>Price record, deposit agreement</i>	6
7. Hợp đồng, công chứng, thanh toán <i>7. Contract, notarisation, payment</i>	Chuẩn bị hồ sơ, ký tại văn phòng công chứng, theo dõi tiền <i>Prepare papers, sign at the notary, track the money</i>	Hợp đồng công chứng, chứng từ chuyển tiền <i>Notarised contract, payment records</i>	6
8. Thuế phí, sang tên <i>8. Tax, fees, title transfer</i>	Tính và nộp thuế, phí, nộp hồ sơ biến động <i>Calculate and pay tax and fees, file the change</i>	Tờ khai, biên lai, Giấy chứng nhận mới <i>Tax returns, receipts, new certificate</i>	6
9. Cho thuê <i>9. Letting</i>	Tìm người thuê, hợp đồng thuê, bàn giao <i>Find tenant, tenancy contract, handover</i>	Hợp đồng thuê, biên bản hiện trạng <i>Tenancy contract, condition record</i>	6
10. Căn hộ dự án <i>10. Off-plan apartments</i>	Kiểm điều kiện bán, đặt cọc, lịch thanh toán theo tỷ lệ luật cho <i>Check sale conditions, deposit, payment schedule within legal caps</i>	Phiếu đặt cọc, lịch thanh toán <i>Deposit form, payment schedule</i>	6

Mảng <i>Area</i>	Việc chính <i>Main task</i>	Đầu ra <i>Output</i>	Chương <i>Chapter</i>
11. Chăm sóc sau giao dịch <i>11. After-sale care</i>	Hỏi thăm sau một tuần, ba tháng, một năm <i>Check in after one week, three months, one year</i>	Nhật ký chăm sóc <i>Care log</i>	5

Nhìn cột cuối: chương 4 dạy phần lớn việc trước khi có khách mua, chương 6 dạy từ đàm phán đến sang tên. Chương 7 gom luật theo từng bước, chương 8 giúp soát lỗi, chương 9 giúp làm giỏi hơn.

Look at the last column: chapter 4 covers most work before there is a buyer, chapter 6 runs from negotiation to title transfer. Chapter 7 gathers the law step by step, chapter 8 helps you catch mistakes and chapter 9 helps you get better.

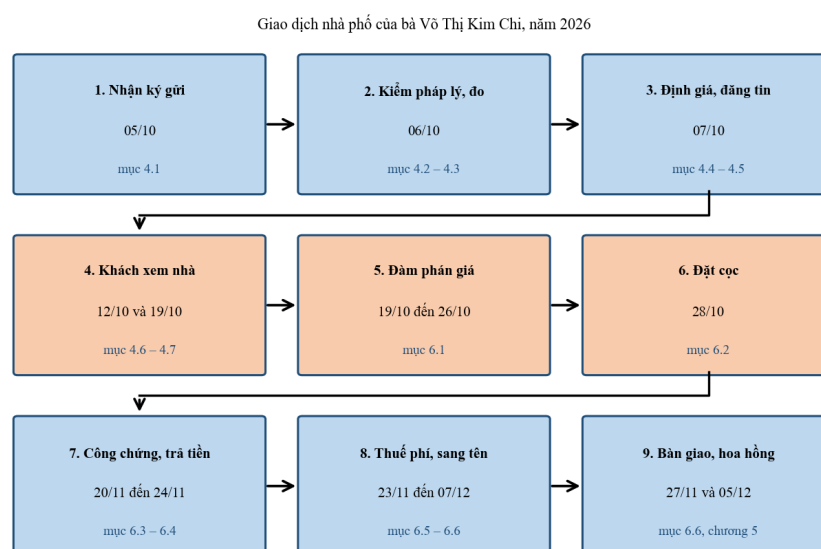
GHI NHỚ / KEY POINT – Mỗi mảng kết thúc bằng một giấy tờ hoặc một kết quả nhìn thấy được. Chưa có đầu ra của mảng này thì chưa chuyển sang mảng sau.

Every area ends in a document or a visible result. Until the output of one area exists, do not move to the next.

1.3. Đường đi của một giao dịch từ đầu đến cuối – 1.3. One deal from start to finish

Giao dịch nhà bà Chi chạy từ 05/10/2026 đến 07/12/2026, tổng cộng 63 ngày. Hình 1.1 gom 14 việc trong lịch của giao dịch thành chín giai đoạn. Ba ô tô màu cam là ba giai đoạn làm việc trực tiếp với khách mua: xem nhà, đàm phán, đặt cọc.

Bà Chi's deal runs from 05/10/2026 to 07/12/2026, 63 days in all. Figure 1.1 groups the 14 items in the deal's calendar into nine stages. The three orange boxes are the stages worked directly with the buyer: viewing, negotiating and the deposit.



Hình 1.1. Đọc từ trái sang phải, hàng trên rồi hàng dưới. Mỗi ô ghi tên giai đoạn, ngày diễn ra và mục của sách dạy cách làm. Ba ô tô màu cam là các giai đoạn làm việc trực tiếp với khách mua.

Figure 1.1. Read left to right, top row first. Each box gives the stage, the dates it took place and the section of this book that teaches it. The three orange boxes are the stages worked directly with the buyer.

Bảng 1.3 cho biết ở mỗi giai đoạn ai làm và giấy tờ nào ra đời. Dùng bảng này để nhìn nhanh bạn đang đứng ở đâu và việc kế tiếp là gì.

Table 1.3 shows who works at each stage and which document is produced. Use it to see at a glance where you stand and what comes next.

Giai đoạn <i>Stage</i>	Ngày <i>Date</i>	Ai làm <i>Who</i>	Giấy tờ ra đời <i>Document produced</i>
1. Nhận ký gửi <i>1. Take the listing</i>	05/10/2026	Khoa, chị Ngọc	Hợp đồng môi giới, bản sao Giấy chứng nhận và căn cước chủ nhà <i>Brokerage contract, copies of the certificate and the owner's ID card</i>
2. Kiểm pháp lý, đo, chụp <i>2. Legal check, measure, photograph</i>	06/10/2026	Khoa, chị Trang	Phiếu kiểm tra pháp lý, biên bản đo thực tế <i>Legal check form, measurement record</i>
3. Định giá, đăng tin <i>3. Price and advertise</i>	07/10/2026	Khoa, chị Ngọc	Bảng so sánh giá, tin đăng <i>Price comparison, advertisement</i>
4. Khách xem nhà <i>4. Viewings</i>	12/10, 19/10/2026	Khoa	Biên bản xem nhà <i>Viewing record</i>
5. Đàm phán giá <i>5. Price negotiation</i>	19/10 đến 26/10/2026	Khoa, chị Ngọc	Biên bản đàm phán, biên bản chốt giá <i>Negotiation record, agreed-price record</i>
6. Đặt cọc <i>6. Deposit</i>	28/10/2026	Khoa, chị Trang	Thỏa thuận đặt cọc, ủy nhiệm chi <i>Deposit agreement, payment order</i>
7. Công chứng, trả tiền <i>7. Notarisation, payment</i>	20/11 đến 24/11/2026	Chị Trang, Khoa, ngân hàng	Hợp đồng chuyển nhượng đã công chứng, hợp đồng thế chấp của bên mua <i>Notarised transfer contract, the buyer's mortgage contract</i>
8. Thuế phí, sang tên <i>8. Tax, fees, title transfer</i>	23/11 đến 07/12/2026	Chị Trang	Tờ khai thuế, tờ khai lệ phí trước bạ, biên lai, Giấy chứng nhận mới <i>Tax returns, registration fee return, receipts, new certificate</i>
9. Bàn giao, hoa hồng <i>9. Handover, commission</i>	27/11, 05/12/2026	Khoa, chị Trang, anh Bảo	Biên bản bàn giao nhà, bảng quyết toán hoa hồng <i>Handover record, commission settlement</i>

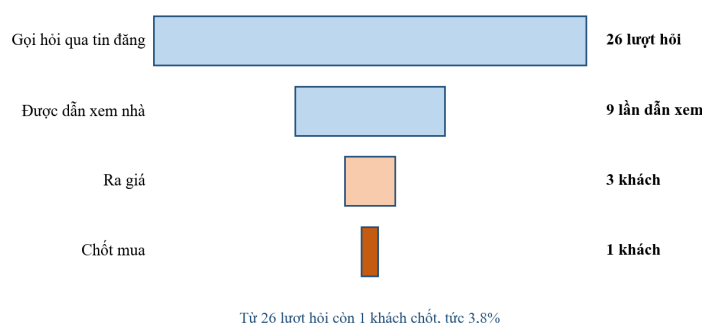
Giai đoạn 1 đến 3 xong trong ba ngày liên tiếp, vì hàng chưa sẵn sàng thì không thể đăng tin. Còn giai đoạn 7 và 8 kéo dài sang tháng sau, vì phải chờ ngân hàng duyệt vay và cơ quan nhà nước xử lý hồ sơ.

Stages 1 to 3 finish in three consecutive days, because a listing that is not ready cannot be advertised. Stages 7 and 8 run into the next month, because you wait for the bank to approve the loan and for the state office to process the file.

Một giao dịch cần nhiều khách hỏi – *One deal takes many enquiries*

Phễu bán hàng là cách xếp khách theo từng chặng, từ lúc mới hỏi đến lúc chốt, và ở mỗi chặng số khách ít đi. Hình 1.2 vẽ phễu của riêng nhà bà Chi. Tỷ lệ chuyển đổi là phần trăm khách đi được từ chặng này sang chặng sau. Từ 26 lượt hỏi, 9 lần dẫn xem là 34,6%. Từ 9 lần dẫn xem, 3 khách ra giá là 33,3%. Từ 3 khách ra giá, 1 người chốt là 33,3%.

Figure 1.2 shows the client funnel for bà Chi's house alone. A sales funnel arranges clients by stage, from first enquiry to closing, and at each stage fewer remain. The conversion rate is the percentage of clients who get from one stage to the next. From 26 enquiries, 9 viewings is 34.6%. From 9 viewings, 3 clients naming a price is 33.3%. From 3 clients naming a price, 1 closing is 33.3%.



Hình 1.2. Mỗi thanh là một chặng, thanh càng ngắn thì càng ít khách. Số bên phải thanh là số khách còn lại ở chặng đó. Dòng dưới cùng ghi tỷ lệ cả phễu: 1 trên 26.

Figure 1.2. Each bar is one stage; a shorter bar means fewer clients. The figure to the right of the bar is how many remain at that stage. The bottom line gives the rate for the whole funnel: 1 in 26.

Con số này nói rằng bạn không thể chờ khách đầu tiên là chốt. Bạn cần nhiều khách vào phễu, và phải làm tốt từng chặng. Cách đo phễu hằng tháng để biết mình yếu chặng nào nằm ở chương 5.

The figure tells you not to expect the first client to close. You need many clients entering the funnel and good work at every stage. How to measure the funnel each month to see which stage is weak is in chapter 5.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Coi một giao dịch là xong khi khách đặt cọc. Đặt cọc mới là giai đoạn 6 trong 9 giai đoạn. Sau cọc còn công chứng, trả tiền, thuế phí, sang tên và bàn giao. Nhiều lỗi nặng xảy ra ở các giai đoạn sau cọc vì người môi giới đã buông. *Treating a deal as finished once the client pays a deposit. The deposit is only stage 6 of 9. After it come notarisation, payment, tax and fees, title transfer and handover. Many serious errors happen after the deposit because the broker has let go.*

1.4. Năm loại hàng và cách làm khác nhau ở đâu – 1.4. Five kinds of property and where the work differs

Cùng là bán hoặc cho thuê, nhưng mỗi loại hàng có chỗ phải kiểm riêng. Công ty Bảo Gia Khang làm năm mảng hàng: nhà phố, căn hộ, đất ở, cho thuê và phân phối dự án. Mỗi loại có một ví dụ lấy từ hàng của công ty.

Selling and letting are alike across the board, but each kind of property has its own checks. Bảo Gia Khang works in five lines: townhouses, apartments, residential land, lettings and project sales. Each kind has an example from the company's listings.

Nhà phố là nhà xây trên đất ở, quay ra đường hoặc hẻm. Một căn nhà phố gồm hai phần: đất và nhà xây trên đất. Mặt tiền là bề ngang giáp đường. Diện tích sàn là tổng diện tích của các tầng. Nhà bà Chi rộng 5,0 m, sâu 16,0 m, nên đất rộng 80,0 m²; nhà cao 3 tầng, tổng diện tích sàn là 210,0 m². Khi chào giá, bạn phải nói rõ con số nào là đất, con số nào là sàn.

A townhouse (nhà phố) is a house built on residential land, facing a street or an alley. It has two parts: the land and the house on it. The frontage is the width along the street. Bà Chi's house is 5.0 m wide and 16.0 m deep, so the plot is 80.0 m²; it has 3 floors with a total floor area of 210.0 m². Floor area adds up the area of all floors. When quoting a price, say clearly which figure is land and which is floor area.

Căn hộ là một căn trong tòa chung cư. Bạn sở hữu phần bên trong căn, còn lối đi, thang máy và sân là phần chung của cả tòa. Giá tính theo từng m² sàn. Căn A-1205 của ông Lê Quốc Dũng rộng 68,0 m², chủ chào 2.380 triệu đồng. Chia ra là 35 triệu đồng mỗi m². Số này là số minh họa của sách, không phải giá thị trường.

An apartment is one unit in a condominium building. You own the inside of the unit, while corridors, lifts and grounds are common to the whole building. Price is counted per m² of floor area. Unit A-1205 of ông Lê Quốc Dũng is 68.0 m² and the owner asks 2,380 million dong. That works out at 35 million dong per m². The figure is illustrative to this book, not a market price.

Đất ở là mảnh đất được phép làm nhà ở, thường chưa xây hoặc xây ít. Việc cần chú ý là ranh đất, đường vào, quy hoạch và mục đích sử dụng đất ghi trên Giấy chứng nhận. Thửa của ông Nguyễn Văn Phước rộng 100,0 m², chào 3.500 triệu đồng, và đang thế chấp với khoản vay còn chưa trả là 1.200 triệu đồng, gọi là dư nợ. Hàng này không bán được ngay: phải xử lý khoản thế chấp trước.

Residential land is a plot where building a home is permitted, usually vacant or lightly built. Watch the boundary, the access road, the zoning and the land use purpose on the certificate. Ông Nguyễn Văn Phước's plot is 100.0 m², offered at 3,500 million dong, and is mortgaged with an outstanding balance of 1,200 million dong. The balance is the part of the loan not yet repaid. This listing cannot be sold at once: the mortgage must be dealt with first.

Mặt bằng là nhà hoặc đất dùng để kinh doanh, thường để cho thuê. Khách thuê quan tâm mặt tiền, lượng người qua lại và thời hạn thuê. Mặt bằng của ông Đinh Công Danh rộng 120,0 m², mặt tiền 6,0 m, cho thuê 85 triệu đồng một tháng. Căn hộ dự án đã mô tả ở mục 1.2: bạn bán thay chủ đầu tư, nên điều kiện bán chặt hơn hẳn nhà đã có sẵn.

Commercial premises are a house or land used for business, usually let. Tenants care about frontage, foot traffic and the term of the lease. Ông Đình Công Danh's premises are 120.0 m² with a 6.0 m frontage and let for 85 million dong a month. The off-plan apartment was described in section 1.2: you sell on behalf of the developer, so the conditions for sale are much tighter than for a finished house.

Bảng 1.4 so sánh năm loại theo ba cột: điều khác nhau lớn nhất, việc thêm so với nhà phố sạch giấy tờ, và chương dạy.

Table 1.4 compares the five kinds in three columns: the biggest difference, the extra work compared with a townhouse with clean papers, and the chapter.

Loại hàng <i>Kind</i>	Khác nhau lớn nhất <i>Biggest difference</i>	Việc thêm <i>Extra work</i>	Chương <i>Chapter</i>
Nhà phố (H01) <i>Townhouse (H01)</i>	Hai phần đất và nhà, hướng nhà, mặt tiền <i>Two parts, land and house; aspect; frontage</i>	Không có, đây là ca chuẩn <i>None; this is the standard case</i>	4, 6
Căn hộ (H02) <i>Apartment (H02)</i>	Phần sở hữu riêng và phần chung của tòa <i>Own part and the building's common parts</i>	Xem quy chế tòa nhà, phí quản lý <i>Read building rules and management fees</i>	2, 4
Đất ở (H03) <i>Residential land (H03)</i>	Quy hoạch, ranh đất, đường vào quan trọng hơn nhà <i>Zoning, boundary and access matter more than a house</i>	Ra thực địa đo ranh, tra quy hoạch kỹ <i>Measure the boundary on site, check zoning closely</i>	2, 6
Mặt bằng (H07) <i>Commercial premises (H07)</i>	Thường cho thuê, tính theo tiền thuê và thời hạn <i>Usually let, counted by rent and term</i>	Hợp đồng thuê, cọc thuê, biên bản hiện trạng <i>Tenancy contract, rental deposit, condition record</i>	6, 9
Căn hộ dự án (H08) <i>Off-plan apartment (H08)</i>	Bán thay chủ đầu tư, căn chưa xây xong <i>Sold for the developer; unit not yet built</i>	Kiểm văn bản đủ điều kiện bán, bảo lãnh, mức thu tiền <i>Check sale-eligibility paper, guarantee, collection limits</i>	6, 7

GHI NHỚ / KEY POINT – Quy trình chung vẫn là một. Loại hàng khác nhau chỉ làm thay đổi những gì phải kiểm tra trước khi nhận hàng và những giấy tờ phải thêm vào.

The overall process stays the same. The kind of property only changes what you must check before taking the listing and which extra papers are needed.

1.5. Ai làm gì: trong công ty và với bên ngoài – 1.5. Who does what: inside the company and outside

Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Bảo Gia Khang đặt tại Số 85 đường Lý Tự Trọng, phường Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ. Chúng chỉ hành nghề môi giới là giấy do

cơ quan nhà nước cấp, cho phép cá nhân làm nghề này. Công ty có 24 người, trong đó 11 người có chứng chỉ hành nghề môi giới. Khoa vào làm ngày 01/10/2026 với chức danh chuyên viên môi giới. Khoa đã có chứng chỉ.

Bảo Gia Khang Real Estate Services Joint Stock Company is based at Số 85 đường Lý Tự Trọng, phường Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ. It has 24 staff, of whom 11 hold a brokerage practising certificate. Khoa joined on 01/10/2026 as a broker. A brokerage practising certificate is a paper issued by a state authority that allows an individual to work in this trade. Khoa already holds one.

Bảng 1.5 cho biết năm người trong tình huống của sách và việc của họ. Khi gặp việc ngoài phần mình, bạn biết hỏi ai.

Table 1.5 lists the five people in this book's scenario and their work. When a task falls outside your part, you know whom to ask.

Người <i>Person</i>	Chức danh <i>Role</i>	Việc trong giao dịch <i>Part in a deal</i>
Ông Huỳnh Văn Thành (ông Thành) <i>Ông Huỳnh Văn Thành</i>	Giám đốc <i>Director</i>	Đại diện công ty, duyệt quy chế làm việc và quy chế chia hoa hồng <i>Represents the company; approves working rules and the commission-sharing rules</i>
Chị Lâm Thị Bích Ngọc (chị Ngọc) <i>Chị Lâm Thị Bích Ngọc</i>	Trưởng nhóm môi giới, 9 năm nghề <i>Broker team leader, 9 years in the trade</i>	Kèm Khoa, duyệt giá chào, ngồi đàm phán ca khó, soát hồ sơ trước khi nộp <i>Coaches Khoa, approves asking prices, joins difficult negotiations, reviews files before submission</i>
Chị Đặng Thu Trang (chị Trang) <i>Chị Đặng Thu Trang</i>	Chuyên viên pháp lý <i>Legal officer</i>	Kiểm tra pháp lý, lập đặt cọc, đi công chứng, nộp hồ sơ biến động <i>Legal checks, drafting deposits, notary visits, filing the change</i>
Anh Tô Quốc Bảo (anh Bảo) <i>Anh Tô Quốc Bảo</i>	Kế toán <i>Accountant</i>	Thu phí, quyết toán hoa hồng, hóa đơn, thuế của công ty <i>Collects fees, settles commissions, invoices and company tax</i>
Nguyễn Minh Khoa (Khoa) <i>Nguyễn Minh Khoa</i>	Chuyên viên môi giới <i>Broker</i>	Nhận hàng, tìm và sàng lọc khách, dẫn xem, đàm phán, theo dõi đến khi bàn giao <i>Takes listings, finds and screens clients, shows, negotiates, follows through to handover</i>

Ngoài công ty, người môi giới làm việc với sáu bên. Bảng 1.6 ghi bạn gặp họ khi nào và giao nhận giấy tờ gì.

Outside the company, a broker deals with six parties. Table 1.6 states when you meet them and which papers change hands.

Bên ngoài <i>Outside party</i>	Làm gì <i>What they do</i>	Bạn gặp khi <i>When you meet</i>	Giấy tờ <i>Papers</i>
Chủ nhà, bên bán <i>Owner, seller</i>	Giao hàng, quyết định giá bán <i>Places the listing, decides the price</i>	Từ nhận ký gửi đến bàn giao <i>From taking the listing to handover</i>	Giấy chứng nhận, căn cước, hợp đồng môi giới <i>Certificate, ID card, brokerage contract</i>
Khách, bên mua <i>Client, buyer</i>	Tìm nhà, quyết định mua <i>Looks for a house, decides to buy</i>	Từ cuộc gọi đầu đến chăm sóc sau <i>From first call to after-sale care</i>	Phiếu nhu cầu, thỏa thuận đặt cọc <i>Needs form, deposit agreement</i>
Văn phòng công chứng <i>Notary office</i>	Công chứng viên xác nhận hợp đồng <i>A notary confirms the contract</i>	Khi ký hợp đồng chuyển nhượng <i>At signing of the transfer contract</i>	Hợp đồng đã công chứng <i>Notarised contract</i>
Ngân hàng cho vay <i>Lending bank</i>	Định giá nhà, duyệt vay, giải ngân <i>Values the house, approves the loan, releases funds</i>	Khi khách mua có vay <i>When the buyer borrows</i>	Thông báo phê duyệt, hợp đồng thế chấp <i>Approval notice, mortgage contract</i>
Cơ quan đăng ký đất đai <i>Land registration office</i>	Ghi chủ mới vào Giấy chứng nhận <i>Enters the new owner on the certificate</i>	Sau công chứng, trong 30 ngày <i>After notarisation, within 30 days</i>	Hồ sơ biến động, Giấy chứng nhận mới <i>Change file, new certificate</i>
Cơ quan thuế <i>Tax authority</i>	Nhận tờ khai và thuế <i>Receives returns and tax</i>	Trước khi đăng ký biến động <i>Before the change is registered</i>	Tờ khai thuế TNCN, biên lai <i>Personal income tax return, receipt</i>

Chia phí môi giới trong công ty – *How the fee is shared inside the company*

Phí môi giới 152.000.000 đồng của nhà bà Chi được chia theo quy chế của Bảo Gia Khang: 25% cho người lấy hàng, 35% cho người có khách, 35% cho công ty và 5% cho trưởng nhóm hỗ trợ. Người lấy hàng là người nhận ký gửi từ chủ nhà. Khoa làm cả hai vai, vừa lấy hàng vừa tìm ra anh Sơn, nên nhận hai phần đầu.

The 152,000,000 dong brokerage fee on bà Chi's house is shared under Bảo Gia Khang's rules: 25% to whoever sourced the listing, 35% to whoever found the client, 35% to the company and 5% to the supporting team leader. The sourcer is whoever took the listing from the owner. Khoa played both roles, sourcing the listing and finding anh Sơn, so he receives the first two shares.

Bảng 1.7 ghi số tiền của từng phần.

Table 1.7 gives the amount of each share.

Phần <i>Share</i>	Tỷ lệ <i>Rate</i>	Số tiền (đồng) <i>Amount (dong)</i>	Người nhận <i>Recipient</i>
Lấy hàng <i>Sourcing</i>	25%	38.000.000	Khoa
Có khách <i>Finding the client</i>	35%	53.200.000	Khoa
Trưởng nhóm hỗ trợ <i>Team leader support</i>	5%	7.600.000	Chị Ngọc
Công ty <i>Company</i>	35%	53.200.000	Bảo Gia Khang
Cộng <i>Total</i>	100%	152.000.000	

Khoa nhận 91.200.000 đồng, bằng 60% của phí. Đây là hoa hồng theo quy chế, không phải mức luật định. Tỷ lệ chia là số minh họa của sách; công ty khác có thể chia khác.

Khoa receives 91,200,000 dong, 60% of the fee. This is commission under company rules, not a statutory rate. The split is illustrative to this book; other companies may divide differently.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Tình huống: anh Châu Văn Lợi gọi hỏi mua nhà ở phường Cái Khế, nhưng Khoa chưa có hàng phù hợp. Khoa ghi nhu cầu vào bảng khách, hỏi chị Ngọc xem trong nhóm có ai đang giữ nhà phù hợp. Hôm sau chị Ngọc giới thiệu nhà bà Trương Thị Mỹ Dung. Nếu giao dịch chốt, người lấy hàng là người nhận ký gửi nhà bà Dung, người có khách là Khoa, còn chị Ngọc chỉ nhận phần hỗ trợ của trưởng nhóm khi quy chế cho phép.

Scenario: anh Châu Văn Lợi calls to buy a house in Cái Khế Ward, but Khoa has no suitable listing. Khoa records the need in the client sheet and asks chị Ngọc whether anyone in the team holds a suitable house. Next day chị Ngọc introduces the house of bà Trương Thị Mỹ Dung. If the deal closes, the sourcer is whoever took bà Dung's listing, the person who found the client is Khoa, and chị Ngọc receives only the team leader support share where the rules allow.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tự thỏa thuận chia phí với đồng nghiệp bằng tin nhắn miệng. Sau này hai người nhớ khác nhau, và công ty không có căn cứ để quyết toán. Mọi thỏa thuận chia phí phải theo quy chế, nếu ngoại lệ thì ghi bằng văn bản có chữ ký của trưởng nhóm.

Agreeing a fee split with a colleague by word of mouth. Later the two remember differently and the company has nothing to settle against. Every split must follow the rules; an exception must be written down and signed by the team leader.

1.6. Ranh giới pháp lý gốc của nghề – 1.6. The basic legal limits of the trade

Nghề này có năm ranh giới luật gốc. Vượt ranh giới có thể bị phạt, mất quyền hành nghề, hoặc làm khách mất tiền. Mỗi ranh giới đi kèm điều luật để bạn mở văn bản đọc. Chương 7 sẽ xếp lại luật theo từng bước của quy trình.

The trade has five basic legal limits. Crossing one can mean a fine, loss of the right to practise, or a client losing money. Each limit comes with the provision so that you can open the text and read it. Chapter 7 rearranges the law step by step along the process.

Ranh giới 1: phải có chứng chỉ – *Limit 1: you must hold a certificate*

Cá nhân hành nghề môi giới phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản (Luật KDBĐS Điều 61 khoản 2 điểm a). Chứng chỉ có giá trị 05 năm kể từ ngày cấp (Nghị định 96/2024 Điều 31 khoản 4; Nghị định là văn bản do Chính phủ ban hành để hướng dẫn luật). Hết hạn thì không được hành nghề; muốn làm tiếp phải thi lại phần kiến thức cơ sở (Điều 32). Luật cấm sửa chứng chỉ, cho mượn hoặc cho thuê chứng chỉ (Điều 31 khoản 7 của Nghị định này; Luật KDBĐS Điều 8 khoản 7).

An individual practising as a broker must hold a real estate brokerage practising certificate (Luật KDBĐS Article 61(2)(a)). The certificate is valid for 05 years from issue (Decree 96/2024 Article 31(4); a Decree is issued by the Government to guide a law). Once expired, you may not practise; to continue you must retake the basic-knowledge part (Article 32). It is forbidden to alter a certificate or to lend or rent it out (Article 31(7) of that Decree; Luật KDBĐS Article 8(7)).

Ranh giới 2: làm trong một doanh nghiệp – *Limit 2: you work inside a company*

Chứng chỉ chưa đủ. Cá nhân còn phải hành nghề trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới (Điều 61 khoản 2 điểm b). Luật không còn chỗ cho người môi giới tự đứng tên làm riêng. Ngược lại, doanh nghiệp môi giới phải có ít nhất 01 người có chứng chỉ (khoản 1 điểm c). Bảo Gia Khang có 11 người.

A certificate is not enough. The individual must also practise inside a company running a property exchange or a brokerage business (Article 61(2)(b)). The law no longer leaves room for a broker to work alone under their own name. Conversely, a brokerage company must have at least 01 certified person (paragraph 1(c)). Bảo Gia Khang has 11.

Hậu quả thực tế: hợp đồng dịch vụ môi giới được ký giữa chủ nhà và công ty, không phải giữa chủ nhà và bạn. Phí môi giới là tiền của công ty, và doanh nghiệp nhận tiền theo hợp đồng qua tài khoản ngân hàng của mình (Điều 48 khoản 2). Bạn nhận hoa hồng từ công ty theo mục 1.1, không nhận phí về tay mình.

In practice, the brokerage contract is signed between the owner and the company, not between the owner and you. The fee is the company's money, and a company receives payments under a contract through its own bank account (Article 48(2)). You receive commission from the company as in section 1.1; you do not take the fee into your own hands.

Ranh giới 3: không vừa môi giới vừa là bên giao dịch – *Limit 3: never broker and be a party at once*

Bên giao dịch là người mua hoặc người bán trong chính hợp đồng bạn đang môi giới. Người môi giới không được đồng thời đứng ở cả hai vị trí. Nghị định 16/2022 Điều 59 khoản 1 điểm d phạt hành vi đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch. Mức phạt là 40 đến 60 triệu đồng với tổ chức; cá nhân bị phạt

bằng một nửa. Nghị định này viết theo Luật cũ, nên khi áp dụng phải đối chiếu điều khoản tương ứng của Luật Kinh doanh bất động sản 2023.

A party is the buyer or the seller in the very contract you are brokering. A broker may not stand on both sides. Decree 16/2022 Article 59(1)(d) fines acting as broker and as a party to the contract in the same transaction, at 40 to 60 million dong for an organisation; an individual is fined half. The Decree was written under the earlier Law, so on applying it you must check the corresponding provision of the 2023 Law on Real Estate Business.

Ranh giới 4: thông tin phải đúng và đầy đủ – *Limit 4: information must be true and complete*

Luật cấm giả mạo tài liệu hoặc cố ý làm sai lệch thông tin về bất động sản (Điều 8 khoản 2), cấm không công khai thông tin phải công khai (khoản 3). Luật còn cấm gian lận, lừa dối (khoản 4). Doanh nghiệp và cá nhân môi giới đều có nghĩa vụ cung cấp đầy đủ, trung thực hồ sơ, thông tin về bất động sản mình môi giới. Họ chịu trách nhiệm về thông tin đó (Điều 65 khoản 1 điểm a và khoản 2 điểm a).

The law forbids forging documents or deliberately distorting information about property (Article 8(2)), forbids withholding information that must be disclosed (paragraph 3), and forbids fraud and deceit (paragraph 4). Both the company and the individual broker must supply full and truthful files and information about the property they broker, and answer for it (Article 65(1)(a) and (2)(a)).

Ranh giới 5: tiền và hợp đồng đúng quy định – *Limit 5: money and contracts by the rules*

Hợp đồng dịch vụ môi giới phải lập bằng văn bản và đủ nội dung chính; thiếu thì công ty bị phạt 120 đến 160 triệu đồng (Nghị định 16/2022 Điều 59 khoản 2 điểm b, mức của tổ chức). Giá ghi trong hợp đồng phải là giá giao dịch thực tế, ghi sai thì phải chịu trách nhiệm (Luật KDBĐS Điều 47 khoản 2). Cấm thu, quản lý, dùng phí và tiền liên quan trái quy định (Điều 8 khoản 8) và cấm không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính với Nhà nước (khoản 6).

A brokerage service contract must be written and contain its main terms; otherwise the company is fined 120 to 160 million dong (Decree 16/2022 Article 59(2)(b), the organisation rate). The price stated in a contract must be the actual transaction price, and a false entry is the writer's responsibility (Luật KDBĐS Article 47(2)). It is forbidden to collect, manage or use fees and related money against the rules (Article 8(8)) and to fail to meet financial obligations to the State in full (paragraph 6).

Bảng 1.8 đưa mỗi ranh giới về hành vi cụ thể bạn có thể gặp ngoài đời.

Table 1.8 turns each limit into concrete behaviour you may meet in real work.

Hành vi <i>Behaviour</i>	Ví dụ ở nghề môi giới <i>Example in brokerage</i>	Căn cứ <i>Basis</i>
Hành nghề không chứng chỉ, chứng chỉ hết hạn <i>Practising without a certificate, or with an expired one</i>	Đi dẫn xem và báo giá khi chứng chỉ đã quá hạn <i>Showing houses and quoting prices after the certificate expired</i>	Luật KDBĐS Điều 61; NĐ 96/2024 Điều 32
Cho mượn, sửa chứng chỉ <i>Lending or altering a certificate</i>	Đưa chứng chỉ của mình cho bạn đứng tên hợp đồng <i>Letting a friend use your certificate to sign contracts</i>	NĐ 96/2024 Điều 31 khoản 7
Làm môi giới ngoài doanh nghiệp <i>Brokering outside a company</i>	Nhận khách riêng, thu phí về tay mình <i>Taking private clients and keeping the fee yourself</i>	Luật KDBĐS Điều 61 khoản 2 điểm b
Vừa môi giới vừa là bên mua hoặc bán <i>Broker and party at once</i>	Tự mua căn nhà đang môi giới với giá thấp <i>Buying for yourself a house you are brokering, at a low price</i>	NĐ 16/2022 Điều 59 khoản 1 điểm d
Làm sai lệch thông tin <i>Distorting information</i>	Đăng ảnh không phải nhà thật, ghi diện tích lớn hơn Giấy chứng nhận <i>Posting photos of another house, stating a larger area than the certificate</i>	Luật KDBĐS Điều 8 khoản 2
Không công khai thông tin phải công khai <i>Withholding required disclosure</i>	Biết nhà đang thế chấp mà không nói với khách <i>Knowing the house is mortgaged and not telling the client</i>	Luật KDBĐS Điều 8 khoản 3
Gian lận, lừa dối <i>Fraud and deceit</i>	Nói có khách khác sắp đặt cọc để ép khách quyết <i>Claiming another client is about to pay a deposit to pressure a decision</i>	Luật KDBĐS Điều 8 khoản 4
Ghi giá hợp đồng khác giá thực tế <i>Entering a price other than the real one</i>	Đề nghị ghi giá thấp để nộp ít thuế <i>Proposing a low price in the contract to pay less tax</i>	Luật KDBĐS Điều 47 khoản 2
Nhận phí không qua tài khoản của công ty <i>Taking fees outside the company's account</i>	Nhận tiền phí bằng tiền mặt rồi giữ <i>Accepting the fee in cash and keeping it</i>	Luật KDBĐS Điều 48 khoản 2; Điều 8 khoản 8

CẢNH BÁO / WARNING – Đề nghị ghi giá thấp trong hợp đồng để nộp ít thuế là việc phải từ chối, dù khách hoặc chủ nhà tự đề nghị. Luật yêu cầu ghi đúng giá thực tế (Điều 47 khoản 2). Bảng giá đất là bảng giá do tỉnh ban hành để tính thuế, phí. Nếu giá ghi thấp hơn bảng giá

đất của địa phương, thuế thu nhập cá nhân vẫn bị tính theo bảng giá (Nghị định 253/2026 Điều 57). Người môi giới nói hộ cũng phải chịu trách nhiệm.

A proposal to enter a low price in the contract to pay less tax must be refused, even when the client or the owner raises it. The law requires the actual price (Article 47(2)). Besides, if the stated price is lower than the local land price table, personal income tax is still computed on the table (the land price table is issued by the province and used to compute tax; Decree 253/2026 Article 57). A broker who helps is also answerable.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Anh Ngô Thanh Sơn nhắn: 'Em ơi, để nhanh, anh đưa tiền cọc mặt cho em, em chuyển cho bà Chi'. Khoa không nhận. Tiền cọc 500.000.000 đồng được chuyển khoản từ anh Sơn cho bên nhận cọc ngày 28/10/2026, có ủy nhiệm chi làm chứng từ. Lý do: tiền không đi qua tay người môi giới thì không ai nghi ngờ ai. Ngoài ra, tiền mặt từ 400.000.000 đồng trở lên là giao dịch phải báo cáo theo quy định phòng, chống rửa tiền (rửa tiền là làm cho tiền có nguồn gốc bất hợp pháp trông như tiền hợp pháp; chương 6 và 7). Khoa nói với anh Sơn lý do đó và gửi số tài khoản.

Anh Ngô Thanh Sơn texts: 'To be quick, I will hand you the deposit in cash and you pass it to bà Chi.' Khoa declines. The deposit of 500,000,000 dong is transferred from anh Sơn to the party receiving it on 28/10/2026, with a payment order as the record. The reason: when money does not pass through the broker's hands, nobody suspects anybody, and cash of 400,000,000 dong or more is a transaction that must be reported under the anti-money-laundering rules (money laundering is making money of unlawful origin look lawful; chapters 6 and 7). Khoa gives anh Sơn that reason and sends the account number.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nói với khách 'khu này sắp lên giá, mua đi kẻo lỡ'. Đây là dự báo không có căn cứ. Bạn chỉ nên đưa thông tin kiểm chứng được và nói rõ rủi ro. Khách mua vì lời hứa của bạn sẽ quay lại đòi khi giá không như nói.

Telling a client 'this area is about to go up in price, buy before you miss out'. It is a forecast with no basis. Give only information that can be checked, and state the risks plainly. A client who bought on your promise will come back to you when the price does not go as you said.

GHI NHỚ / KEY POINT – Năm ranh giới gốc: có chứng chỉ, làm trong doanh nghiệp, không đứng hai bên, thông tin đúng, tiền và hợp đồng đúng quy định. Gặp việc nằm ngoài một trong năm điều này, dừng lại và hỏi chị Ngọc hoặc chị Trang.

The five basic limits: hold a certificate, work inside a company, never stand on both sides, keep information true, and handle money and contracts by the rules. When a task steps outside one of the five, stop and ask chị Ngọc or chị Trang.

1.7. Một ngày làm việc và nhịp công việc – 1.7. A working day and the rhythm of the work

Việc của nghề không đều. Có ngày chỉ gọi điện, có ngày đi ba nơi. Nhưng công việc có nhịp: hằng ngày, hằng tuần, hằng tháng, hằng quý, hằng năm. Biết việc nào thuộc nhịp nào, bạn biết mở chương 4 hay chương 5. Bảng 1.9 là một ngày thật của Khoa, thứ Hai 19/10/2026. Ngày này khớp với lịch giao dịch nhà bà Chi: anh Sơn xem nhà lần 2 cùng vợ và việc đàm phán giá bắt đầu. Giờ giấc là số tự đặt của sách.

The work is uneven. Some days are all phone calls, others take you to three places. But the work has a rhythm: daily, weekly, monthly, quarterly, yearly. Knowing which rhythm a task belongs to tells you whether to open chapter 4 or chapter 5. Table 1.9 is one full day of Khoa's, Monday 19/10/2026. It matches the calendar of bà Chi's deal: anh Sơn views the house for a second time with his wife and the price negotiation begins. The times are set by this book.

Giờ Time	Việc của Khoa Khoa's task	Xem ở See
08:00–08:45	Họp nhóm thứ Hai với chị Ngọc: báo hàng đang giữ, khách đang theo, việc tuần này <i>Monday team meeting with chị Ngọc: listings held, clients in progress, this week's work</i>	Chương 5 Chapter 5
08:45–10:00	Gọi lại các khách hỏi qua tin đăng cuối tuần, hỏi ngân sách và thời điểm, ghi vào bảng khách <i>Call back weekend enquirers, ask budget and timing, record them in the client sheet</i>	Mục 4.6 Section 4.6
10:00–11:00	Nhắn xác nhận giờ xem nhà cho anh Sơn, gọi bà Chi báo giờ khách đến để nhà gọn gàng <i>Text anh Sơn to confirm the viewing, call bà Chi with the arrival time so the house is tidy</i>	Mục 4.7 Section 4.7
14:00–15:30	Dẫn anh Sơn và vợ xem nhà lần 2 tại Số 23 đường Lý Tự Trọng, trả lời câu hỏi, ghi phản hồi <i>Show anh Sơn and his wife the house a second time at 23 Lý Tự Trọng Street, answer questions, record feedback</i>	Mục 4.7 Section 4.7
15:30–16:30	Ngồi cùng chị Ngọc, anh Sơn trả 7.400 triệu đồng; Khoa ghi biên bản đàm phán <i>Sit with chị Ngọc as anh Sơn offers 7,400 million dong; Khoa writes the negotiation record</i>	Mục 6.1 Section 6.1
16:30–17:15	Gọi bà Chi báo mức anh Sơn trả và nghe ý bà, chưa trả lời thay bà <i>Call bà Chi with anh Sơn's offer and listen to her view, without answering for her</i>	Mục 6.1 Section 6.1
17:15–17:45	Ghi sổ cuối ngày, chép ghi chú cuộc xem nhà, lập danh sách việc ngày mai <i>Close the day's log, copy the viewing notes, list tomorrow's tasks</i>	Mục 4.8 Section 4.8

Đọc bảng: bốn việc đầu và việc cuối là việc hằng ngày, thuộc chương 4. Họp nhóm là nhịp tuần, thuộc chương 5. Hai việc giữa chiều là đàm phán, thuộc chương 6. Một ngày có đủ ba loại.

Reading the table: the first four tasks and the last are daily work, covered by chapter 4. The team meeting is the weekly rhythm, chapter 5. The two afternoon tasks are negotiation, chapter 6. One day holds all three kinds.

Bảng 1.10 xếp việc theo nhịp, với các ngày cụ thể của quý IV/2026 trong lịch công ty.

Table 1.10 sorts the work by rhythm, with the actual dates of Q4 2026 in the company calendar.

Nhịp <i>Rhythm</i>	Việc <i>Task</i>	Ngày trong quý IV/2026 <i>Dates in Q4 2026</i>	Chương <i>Chapter</i>
Hàng ngày <i>Daily</i>	Gọi khách, đăng và làm mới tin, dẫn xem, ghi sổ cuối ngày <i>Call clients, post and refresh ads, show properties, close the day's log</i>	Mỗi ngày làm việc <i>Every working day</i>	4
Hàng tuần <i>Weekly</i>	Họp nhóm; cập nhật hàng tồn, tức hàng chưa bán được <i>Team meeting; update unsold stock</i>	Họp thứ Hai: 05/10, 12/10, 19/10 và các thứ Hai sau; cập nhật mỗi thứ Sáu <i>Mondays: 05/10, 12/10, 19/10 and later Mondays; update every Friday</i>	5
Hàng tháng <i>Monthly</i>	Báo cáo kết quả; cập nhật bảng giá khu vực; quyết toán hoa hồng <i>Results report; update area price table; settle commission</i>	Báo cáo ngày 03; bảng giá ngày 25; quyết toán ngày 05 tháng sau <i>Report on the 3rd; price table on the 25th; settlement on the 5th of the next month</i>	5
Hàng quý <i>Quarterly</i>	Tổng kết quý, lập kế hoạch quý sau <i>Quarter review, next quarter's plan</i>	Tổng kết 28/12/2026; kế hoạch quý sau 04/01/2027 <i>Review 28/12/2026; next quarter's plan 04/01/2027</i>	5
Hàng năm <i>Yearly</i>	Bồi dưỡng kiến thức; kiểm tra thời hạn chứng chỉ <i>Refresher training; check certificate expiry</i>	Bồi dưỡng 14/12/2026; kiểm tra chứng chỉ 15/12/2026 <i>Training 14/12/2026; certificate check 15/12/2026</i>	5

GHI NHỚ / KEY POINT – Việc hằng ngày làm cho giao dịch đi tới. Việc định kỳ giữ cho cả hệ thống đúng; hàng tồn được rà, giá khu vực được cập nhật, tiền được quyết toán, chứng chỉ còn hạn. Thiếu việc định kỳ thì việc hằng ngày sớm hỏng.

Daily work moves deals forward. Periodic work keeps the whole system right: stock reviewed, area prices updated, money settled, certificates valid. Without the periodic work the daily work soon goes wrong.

1.8. Việc phần mềm và AI làm được, việc người phải làm – 1.8. What software and AI can do, and what a person must do

Phần mềm giúp bạn làm nhanh hơn. AI là chương trình viết văn bản hoặc trả lời theo yêu cầu bạn gõ. Nó soạn được bản nháp tin đăng chỉ trong vài giây. Nhưng nó không biết căn nhà của bạn, có thể viết sai điều luật, và không chịu trách nhiệm khi sai. Bảng 1.11 chia việc: máy giúp được gì, người phải làm gì.

Software lets you work faster. AI is a program that writes text or answers as you instruct it. It can draft an advertisement in seconds. But it does not know your house, may misquote the law, and bears no responsibility when wrong. Table 1.11 splits the work: what the machine can help with and what a person must do.

Việc <i>Task</i>	Máy giúp được <i>What the machine can do</i>	Người phải làm <i>What a person must do</i>
Soạn tin đăng, tin nhắn <i>Drafting ads and messages</i>	AI soạn bản nháp từ thông tin bạn đưa <i>AI writes a draft from the facts you give</i>	Đối chiếu từng con số với giấy tờ, bỏ chỗ nói quá, chịu trách nhiệm <i>Check every figure against the papers, cut exaggeration, take responsibility</i>
Tính vay, thuế, phí <i>Loan, tax and fee sums</i>	Excel tính theo công thức bạn dựng <i>Excel calculates with the formula you build</i>	Chọn đúng căn cứ tính (giá nào, thuế suất nào) và kiểm kết quả bằng tay <i>Choose the right basis (which price, which rate) and check by hand</i>
Đo, tìm đường <i>Measuring, directions</i>	Ứng dụng bản đồ đo khoảng cách, đánh dấu vị trí <i>A map app measures distance and marks positions</i>	Đo thực tế bằng thước, so với diện tích ghi trong Giấy chứng nhận <i>Measure on site with a tape and compare with the certificate</i>
Đọc Giấy chứng nhận <i>Reading the certificate</i>	Máy chép chữ từ ảnh chụp <i>A tool transcribes text from a photograph</i>	Đọc bản gốc, xem mục ghi chú và thay đổi sau khi cấp, phát hiện thế chấp <i>Read the original, see the notes and later changes, spot a mortgage</i>
Tra quy hoạch <i>Checking zoning</i>	Cổng thông tin tra cứu của tỉnh hiện bản đồ quy hoạch <i>The provincial look-up portal shows the zoning map</i>	Nhập đúng thửa số, tờ số; hỏi cơ quan có thẩm quyền khi kết quả không rõ <i>Enter the right plot and sheet numbers; ask the authority when unclear</i>
Hẹn lịch, nhắc việc <i>Appointments, reminders</i>	Lịch điện thoại tự nhắc <i>The phone calendar sends reminders</i>	Quyết định việc nào làm trước <i>Decide which task comes first</i>
Soạn hợp đồng <i>Drafting contracts</i>	Mẫu có sẵn, AI gợi ý câu chữ <i>Ready templates; AI suggests wording</i>	Chị Trang soát từng điều khoản; không tự sửa điều khoản của mẫu <i>Chị Trang reviews every clause; do not change template clauses yourself</i>
Nói chuyện giá, đàm phán <i>Price talks, negotiation</i>	Không thay được <i>Cannot be replaced</i>	Bạn trực tiếp làm <i>You do it yourself</i>
Ký, công chứng, nhận tiền <i>Signing, notarisation, receiving money</i>	Không thay được <i>Cannot be replaced</i>	Các bên ký tại văn phòng công chứng; tiền chuyển qua tài khoản <i>The parties sign at the notary office; money moves through accounts</i>

CẢNH BÁO / WARNING – Hai điều với AI. Một: AI có thể bịa số Điều luật hoặc mức tiền. Mọi con số và Điều luật phải được bạn mở văn bản đối chiếu trước khi dùng. Hai: ảnh Giấy chứng nhận, căn cước, thông tin tài chính của khách là dữ liệu cá nhân. Không dán chúng vào công cụ AI công cộng. Khách phải đồng ý bằng văn bản trước khi bạn xử lý dữ liệu của họ (chương 3).

Two points on AI. One: AI can invent article numbers or sums of money. Open the text and check every figure and article before you use it. Two: photographs of the certificate, ID card and financial details of a client are personal data. Do not paste them into a public AI tool. The client must consent in writing before you process their data (chapter 3).

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Đăng thẳng bản nháp AI viết, không đối chiếu. AI hay thêm câu như 'sổ hồng riêng, pháp lý hoàn chỉnh' dù bạn chưa xem sổ. Tin đăng sai sự thật là hành vi bị cấm (Luật KDBĐS Điều 8 khoản 2). Người đăng tin chịu trách nhiệm, không phải chương trình.

Posting an AI draft straight away without checking. AI often adds a line such as 'separate certificate, complete legal status' when you have not seen the certificate. A false advertisement is forbidden (Luật KDBĐS Article 8(2)). The person who posts it answers for it, not the program.

1.9. Cách dùng sách theo vai trò của bạn – 1.9. How to use this book according to your position

Sách chia làm mười chương và hai phụ lục. Mỗi chương dạy một nhóm việc, và mỗi việc đều có các bước đánh số cùng một ví dụ làm mẫu với số liệu thật của tình huống. Bảng 1.12 cho biết từng chương dùng vào việc gì.

The book has ten chapters and two appendices. Each chapter teaches a group of tasks, and every task has numbered steps and a worked example with the scenario's figures. Table 1.12 shows what each chapter is for.

Chương Chapter	Nội dung Content	Mở khi Open it when
1	Bản đồ công việc, ranh giới pháp lý <i>Work map, legal limits</i>	Bắt đầu nghề, hoặc muốn nhìn toàn cảnh <i>Starting out, or wanting the overall picture</i>
2	Kiến thức nền về nhà đất, đọc Giấy chứng nhận, toán cần dùng <i>Property basics, reading the certificate, the maths you need</i>	Gặp từ chưa biết về đất đai, giấy tờ <i>You meet an unknown term about land or papers</i>
3	Giấy tờ, dụng cụ, phần mềm, dữ liệu khách <i>Papers, tools, software, client data</i>	Chuẩn bị đi làm, dựng bảng Excel <i>Getting ready, building the Excel sheet</i>
4	Việc hằng ngày: nhận ký gửi đến dẫn xem <i>Daily work: taking listings to viewings</i>	Có hàng mới hoặc khách mới <i>A new listing or a new client arrives</i>

Chương <i>Chapter</i>	Nội dung <i>Content</i>	Mở khi <i>Open it when</i>
5	Việc theo tuần, tháng, quý, năm <i>Weekly to yearly routines</i>	Họp nhóm, báo cáo, quyết toán, chăm sóc khách <i>Team meeting, report, settlement, client care</i>
6	Đàm phán đến sang tên, các ca khó <i>Negotiation to title transfer, hard cases</i>	Khách ra giá, đặt cọc, công chứng, hoặc gặp nhà có vướng <i>A client names a price, deposit, notarisisation, or a problem house</i>
7	Luật theo từng bước <i>The law step by step</i>	Cần căn cứ luật cho một việc <i>You need the legal basis for a task</i>
8	Soát lỗi <i>Error checking</i>	Trước khi nhận hàng, đăng tin, ký cọc, công chứng <i>Before taking a listing, posting, signing a deposit, notarisisation</i>
9	Nâng cao: định giá, đàm phán, phân tích thị trường <i>Advanced: pricing, negotiation, market analysis</i>	Muốn làm giỏi hơn <i>You want to improve</i>
10	Bài thực hành tổng hợp <i>Capstone exercise</i>	Muốn kiểm tra mình đã làm được chưa <i>You want to test yourself</i>
Phụ lục A, B <i>Appendices A, B</i>	Biểu mẫu, bảng tra, thuật ngữ <i>Forms, look-up tables, glossary</i>	Cần mẫu dùng ngay hoặc nghĩa của một từ <i>You need a ready form or the meaning of a word</i>

Nếu bạn mới vào nghề, đọc theo thứ tự từ chương 1 đến chương 4 trước khi nhận khách thật. Sau đó đọc mục 6.1 đến 6.6 trước khi tham gia đàm phán đầu tiên, rồi làm bài chương 10. Mỗi khi gặp ví dụ làm mẫu, hãy tự làm lại bằng số khác. Chỉ đọc không làm thì tay chưa quen.

If you are new to the trade, read chapters 1 to 4 in order before you take real clients. Then read sections 6.1 to 6.6 before your first negotiation, and do the chapter 10 exercise. Whenever you meet a worked example, redo it with other numbers. Reading without doing leaves your hands untrained.

Nếu bạn đã làm nghề, tra thẳng chương 6 đến 9 khi cần: ca khó ở chương 6, luật ở chương 7, bảng soát lỗi ở chương 8, định giá và đàm phán nâng cao ở chương 9. Phụ lục A có mẫu để điền ngay.

If you already work in the trade, go straight to chapters 6 to 9 when needed: hard cases in chapter 6, the law in chapter 7, the error checklists in chapter 8, advanced pricing and negotiation in chapter 9. Appendix A has forms ready to fill in.

GHI NHỚ / KEY POINT – Số liệu trong sách (giá, phí, lãi suất, tên công ty và người) là số minh họa của một tình huống, không phải giá thị trường và không phải lời khuyên đầu tư. Mức phí, thuế và thủ tục phải đối chiếu văn bản hiện hành trước khi dùng cho giao dịch thật. *The figures in this book (prices, fees, interest, names of company and people) are illustrative for one scenario, not market prices and not investment advice. Rates, taxes and procedures must be checked against the current text before use in a real deal.*

1.10. Việc cần làm ngay – 1.10. Action checklist

- Kể bằng lời của bạn, cho một người không làm nghề, người môi giới làm gì và được trả tiền thế nào. Dùng ba câu.
Tell someone outside the trade, in your own words and in three sentences, what a broker does and how a broker is paid.
- Vẽ lại hình 1.1 trên giấy từ trí nhớ, rồi ghi bên cạnh mỗi giai đoạn giấy tờ ra đời.
Redraw figure 1.1 on paper from memory, then write next to each stage the document it produces.
- Tìm ngày hết hạn trong chứng chỉ hành nghề của bạn, ghi vào lịch điện thoại và đặt nhắc trước ba tháng.
Find the expiry date on your practising certificate, put it in your phone calendar and set a reminder three months ahead.
- Xin công ty bản quy chế chia hoa hồng, đọc, rồi viết ra ba con số: tỷ lệ lấy hàng, tỷ lệ có khách, tỷ lệ công ty giữ.
Ask the company for its commission-sharing rules, read them, then write down three figures: the sourcing share, the client-finding share, and the company's share.
- Chọn một hàng của công ty, xác định nó thuộc loại nào trong năm loại ở bảng 1.4 và ghi thêm những việc loại đó cần.
Pick one of the company's listings, decide which of the five kinds in table 1.4 it is, and note the extra work that kind needs.
- Lập danh sách các bên ngoài trong địa phương của bạn: văn phòng công chứng, cơ quan đăng ký đất đai, cơ quan thuế. Ghi địa chỉ, giờ làm việc, số điện thoại.
List the outside parties in your locality: notary offices, the land registration office, the tax authority. Note address, opening hours and phone number.
- Ghi lại một ngày làm việc của bạn theo mẫu bảng 1.9 và gắn từng việc với mục của sách.
Record one of your working days in the format of table 1.9 and link each task to the relevant section of this book.
- Đọc Điều 8 Luật Kinh doanh bất động sản, đủ tám khoản, và gạch chân hành vi bạn có thể gặp trong tuần tới.
Read Article 8 of the Law on Real Estate Business, all eight paragraphs, and underline the behaviour you may meet in the coming week.

Chương 2. Kiến thức nền về nhà đất người môi giới phải nắm – *Chapter 2. Core property knowledge for brokers*

Sau chương này bạn làm được – *What you will be able to do*

- Phân biệt nhà phố, căn hộ, đất ở, mặt bằng và căn hộ dự án, và nói đúng giá của một hàng gồm những gì.
Tell townhouses, apartments, residential land, business premises and off-plan apartments apart, and say exactly what a listing's price includes.
- Đọc Giấy chứng nhận, tờ giấy Nhà nước cấp cho người đứng tên nhà đất, từ mục 1 đến mục 6 và chép đúng các thông tin chính vào phiếu.
Read a certificate, the paper the State issues to the holder of a property, from part 1 to part 6 and copy its main data onto the form correctly.
- Đo lại mảnh đất, tính độ chênh so với diện tích ghi trên giấy và biết khi nào phải báo chuyên viên pháp lý.
Re-measure the land, work out the gap against the area on the paper and know when to alert the legal officer.
- Trả lời sáu câu hỏi "hàng này có bán được không" và tra xem khu đất sau này được dùng làm gì (gọi là quy hoạch) trên cổng thông tin của tỉnh.
Answer the six questions "can this property be sold" and look up what the area will be used for later (called planning) on the provincial portal.
- Nói được sáu loại giao dịch nhà đất, ba loại giá và các khoản thuế phí, và tính được tiền cọc bị mất khi một bên bỏ ngang. Tự tính giá mỗi mét vuông, phần trăm, tiền trả góp mỗi tháng và tiền thuê cả năm so với giá trị nhà.
Name the six kinds of property transaction, the three kinds of price and the taxes and fees, and work out the deposit lost when a side walks away. Work out for yourself the price per square metre, per cent, the monthly loan instalment and a year's rent against the value of the house.

2.1. Bất động sản là gì và bạn sẽ gặp những loại nào – *2.1. What real estate is and the types you will handle*

Bạn sắp giúp người khác bán và cho thuê nhà đất, nên điều đầu tiên là biết mình đang bán thứ gì. Bộ luật Dân sự (Điều 107 khoản 1) gọi **bất động sản** gồm đất đai; nhà và công trình xây dựng gắn liền với đất; tài sản khác gắn liền với đất, nhà, công trình. Nói lời thường, bất động sản là thứ không dời đi chỗ khác được. Xe máy, điện thoại, tiền là **động sản**, vì mang đi được.

*You are about to help other people sell and let property, so the first thing to know is what you are selling. The Civil Code (Article 107, clause 1) says **real estate** includes land; houses and buildings attached to land; and other assets attached to land, houses or buildings. In plain words, real estate is what cannot be moved elsewhere. A motorbike, a phone or cash is **movable property**, because you can carry it away.*

Hàng của người môi giới thường thuộc năm nhóm. Bảng sau nói mỗi nhóm là gì và hàng nào của công ty Bảo Gia Khang thuộc nhóm đó. Cột cuối nhắc điều người mới hay quên ở nhóm ấy.

A broker's listings usually fall into five groups. The table says what each group is and which listing of Bảo Gia Khang belongs to it. The last column names what newcomers often forget about the group.

Nhóm <i>Group</i>	Là gì <i>What it is</i>	Hàng của công ty <i>Company listing</i>	Điều hay quên <i>Often forgotten</i>
Nhà phố <i>Townhouse</i>	Nhà xây trên một mảnh đất riêng, thường nhiều tầng, mặt trước sát đường <i>A house on its own plot, usually several storeys, fronting a road</i>	H01, H04, H05, H06	Mua nhà phố là mua cả đất lẫn nhà <i>Buying a townhouse means buying both the land and the house</i>
Căn hộ chung cư <i>Apartment</i>	Một căn trong tòa nhà nhiều tầng; căn là phần của riêng chủ, hành lang và thang máy dùng chung <i>One unit in a multi-storey block; the unit is the owner's own part, corridors and lifts are shared</i>	H02	Diện tích ghi là diện tích căn, không có đất riêng <i>The stated area is the unit's area; there is no separate plot</i>
Đất ở <i>Residential land</i>	Mảnh đất dùng để ở, chưa xây hoặc đang xây <i>A plot used for living, not yet built on or being built</i>	H03	Xây được gì còn tùy quy hoạch (mục 2.5) <i>What can be built depends on planning (section 2.5)</i>
Mặt bằng kinh doanh <i>Business premises</i>	Nhà hoặc đất cho thuê làm cửa hàng, văn phòng <i>A house or plot let as a shop or office</i>	H07	Có hai cách giao dịch: bán tài sản hoặc cho thuê <i>Two deals are possible: sale of the asset or a lease</i>
Căn hộ dự án <i>Off-plan apartment</i>	Căn hộ trong dự án chưa xây xong, mua theo hợp đồng với chủ đầu tư <i>An apartment in a project not yet finished, bought by contract with the developer</i>	H08	Luật đòi nhiều điều kiện hơn nhà có sẵn (mục 6.11) <i>The law sets more conditions than for finished homes (section 6.11)</i>

Còn một cách chia nữa, và nó quyết định bạn được làm gì. Bộ luật Dân sự (Điều 108) chia tài sản thành **tài sản hiện có** và **tài sản hình thành trong tương lai**. Tài sản hiện có đã xây xong và người bán đã đứng tên trước hoặc cùng lúc ký. Tài sản hình thành trong tương lai là tài sản chưa xây, hoặc đã xây nhưng người mua chỉ đứng tên sau lúc ký.

*There is one more split, and it decides what you may do. The Civil Code (Article 108) divides property into **existing property** and **property to be formed in the future**. Existing property is*

already built and the seller held title before or at the moment of signing. Future property is not yet built, or is built but the buyer takes title only after signing.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Nhà của bà Võ Thị Kim Chi ở số 23 đường Lý Tự Trọng là nhà phố, tài sản hiện có: đã xây xong, bà đứng tên. Giá chào 7.800 triệu đồng gồm cả đất và nhà. Căn hộ của hàng H08 khác hẳn: tòa nhà chưa xây xong, nên đó là tài sản hình thành trong tương lai và phải theo các điều kiện riêng.

Mrs Võ Thị Kim Chi's house at No. 23 Lý Tự Trọng Street is a townhouse and existing property: it is built and she holds title. The asking price of 7,800 million dong covers both land and house. The apartment in listing H08 is different: the block is not finished, so it is future property and follows its own conditions.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nói với khách "bán đất" khi hàng là nhà phố hoặc căn hộ. Khách hiểu giá chỉ là giá đất, hoặc ngược lại. Luôn nói rõ giá gồm những gì (đất, nhà trên đất, đồ nội thất) ngay câu đầu tiên.

Saying "selling land" when the listing is a townhouse or apartment. The client thinks the price is only the land price, or the other way round. Always say what the price includes (land, the house on it, furniture) in your first sentence.

2.2. Đất của ai, nhà của ai: quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà – 2.2.

Whose land and whose house: land use right and house ownership

Ở Việt Nam, không cá nhân nào sở hữu đất như sở hữu chiếc xe. Luật Đất đai (Điều 12) ghi: đất đai thuộc sở hữu toàn dân, Nhà nước làm đại diện chủ sở hữu và thống nhất quản lý. Nhà nước trao **quyền sử dụng đất** cho người sử dụng đất. Vì vậy khi bà Chi "bán nhà", bà chuyển cho người mua hai thứ: quyền sử dụng mảnh đất và quyền sở hữu căn nhà xây trên đất đó.

*In Vietnam no individual owns land in the way one owns a car. The Land Law (Article 12) says land belongs to the entire people, with the State as representative owner and manager. The State gives the **land use right** to land users. So when Mrs Chi "sells the house", she passes two things to the buyer: the right to use the plot and the ownership of the house built on it.*

Quyền sử dụng đất cho phép người đứng tên chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế, tặng cho, thế chấp và góp vốn bằng mảnh đất (Luật Đất đai Điều 27 khoản 1). Mỗi quyền có tên riêng; mục 2.6 giải thích từng quyền. Quyền này có **thời hạn**. Đất ở được sử dụng ổn định lâu dài (Điều 171 khoản 1), nên Giấy chứng nhận ghi "lâu dài".

*The land use right lets the registered holder transfer, lease, sub-lease, bequeath, give, mortgage and contribute the plot as capital (Land Law Article 27, clause 1). Each right has its own name; section 2.6 explains them one by one. The right has a **term**. Residential land is used on a stable, long-term basis (Article 171, clause 1), which is why the certificate says "long-term".*

Năm câu hỏi "hàng này có bán được không" – *Five questions: can this property be sold*

Luật Đất đai (Điều 45 khoản 1) đặt năm điều kiện để người sử dụng đất được chuyển nhượng, cho thuê, thừa kế, tặng cho, thế chấp hay góp vốn. Nhà ở còn phải qua thêm một điều kiện của Luật Nhà ở (Điều 160 khoản 1 điểm đ). Hãy coi đây là sáu câu hỏi bạn đặt

cho mọi hàng trước khi nhận. Bảng giải thích từng câu bằng lời thường. Cột cuối ghi điều luật viết gọn: "Đất đai 45.1.a" là Luật Đất đai Điều 45 khoản 1 điểm a, "Nhà ở" là Luật Nhà ở.

The Land Law (Article 45, clause 1) sets five conditions before a land user may transfer, lease, bequeath, give, mortgage or contribute the land. Houses must also pass one more condition of the Housing Law (Article 160, clause 1, point đ). Treat these as the questions to ask about every listing before you take it. The table explains each in plain words. The last column abbreviates the article: "Land 45.1.a" means Land Law Article 45, clause 1, point a, and "Housing" is the Housing Law.

Câu hỏi <i>Question</i>	Nghĩa lời thường <i>In plain words</i>	Hỏi ai, xem ở đâu <i>Who or where</i>	Điều <i>Article</i>
Có Giấy chứng nhận không? <i>Is there a certificate?</i>	Chủ có tờ giấy Nhà nước cấp ghi tên mình <i>The owner holds the State-issued paper with their name</i>	Xem bản gốc (mục 2.3) <i>See the original (section 2.3)</i>	Đất đai 45.1.a
Có tranh chấp không? <i>Is it disputed?</i>	Có ai đang cãi hoặc kiện về quyền với mảnh đất không <i>Is anyone arguing or suing over the right to the plot</i>	Hỏi chủ và hàng xóm, nhờ chị Trang kiểm <i>Ask the owner and neighbours; ask Trang to check</i>	Đất đai 45.1.b
Có bị kê biên không? <i>Is it attached?</i>	Cơ quan thi hành án có đang giữ tài sản để bán trả nợ cho chủ không <i>Is the enforcement agency holding it to sell for the owner's debts</i>	Hỏi chủ, nhờ chị Trang kiểm <i>Ask the owner; ask Trang to check</i>	Đất đai 45.1.c
Còn thời hạn không? <i>Is it within its term?</i>	Thời hạn sử dụng ghi trên giấy chưa hết <i>The term on the paper has not expired</i>	Mục 2 của Giấy chứng nhận <i>Part 2 of the certificate</i>	Đất đai 45.1.d
Có lệnh tạm thời không? <i>Is there an interim order?</i>	Tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền chưa cấm tạm thời việc chuyển nhượng trong lúc giải quyết vụ việc <i>No court or authority has temporarily barred the transfer while a case is handled</i>	Hỏi chủ, nhờ chị Trang kiểm <i>Ask the owner; ask Trang to check</i>	Đất đai 45.1.đ

Câu hỏi <i>Question</i>	Nghĩa lời thường <i>In plain words</i>	Hỏi ai, xem ở đâu <i>Who or where</i>	Điều <i>Article</i>
Nhà có bị thu hồi, giải tỏa không? <i>Is the house under clearance?</i>	Chưa có quyết định thu hồi đất (Nhà nước lấy lại đất) hay thông báo giải tỏa (yêu cầu dọn nhà để phá dỡ) <i>No decision to recover the land (the State takes it back) and no notice of clearance (an order to vacate for demolition)</i>	Tra quy hoạch (mục 2.5) <i>Check planning (section 2.5)</i>	Nhà ở 160.1.đ

Ngoài sáu câu trên, bạn còn phải hỏi nhà có **thế chấp** không. Thế chấp là chủ dùng tài sản của mình bảo đảm khoản vay mà vẫn giữ tài sản (Bộ luật Dân sự Điều 317). Luật Kinh doanh bất động sản (Điều 6 khoản 4) buộc doanh nghiệp công khai thông tin về hạn chế quyền và thế chấp của nhà có sẵn. Hàng bị thế chấp vẫn bán được, nhưng phải xử lý khoản vay trước (mục 6.7).

*Besides these six, you must also ask whether the property is **mortgaged**. A mortgage is when the owner uses their property to secure a loan while keeping it (Civil Code Article 317). The Law on Real Estate Business (Article 6, clause 4) requires the business to disclose restrictions and mortgages on existing homes. A mortgaged property can still be sold, but the loan must be dealt with first (section 6.7).*

VÍ DỤ / EXAMPLE – Đất của ông Nguyễn Văn Phước (hàng H03) chào 3.500 triệu đồng và đang thế chấp, dư nợ (số còn nợ ngân hàng) 1.200 triệu đồng. Nếu bán đúng giá chào, sau khi trả nợ ngân hàng ông còn 2.300 triệu đồng (chưa tính thuế và phí). Ông Phước phải giải chấp (trả nợ để ngân hàng xóa việc thế chấp) hoặc có văn bản đồng ý của ngân hàng thì mới chuyển nhượng được.

The land of Mr Nguyễn Văn Phước (listing H03) is offered at 3,500 million dong and is mortgaged with 1,200 million dong outstanding. If it sells at the asking price, after repaying the bank he keeps 2,300 million dong (before tax and fees). Mr Phước must have the mortgage released or hold the bank's written consent before he can transfer.

GHI NHỚ / KEY POINT – Bán nhà là chuyển hai quyền: quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà. Trước khi nhận hàng, bạn trả lời được sáu câu hỏi trong bảng và biết nhà có thế chấp hay không. Câu nào chưa trả lời được, ghi vào phiếu là "chưa xác minh", không đoán.

Selling a house transfers two rights: the land use right and ownership of the house. Before taking a listing, you can answer the six questions in the table and know whether the house is mortgaged. Any question you cannot yet answer goes on the form as "not verified", never guessed.

2.3. Đọc Giấy chứng nhận từng mục – 2.3. Reading the certificate, part by part

Giấy chứng nhận là tờ giấy Nhà nước cấp, ghi ai có quyền sử dụng mảnh đất nào và ai sở hữu nhà trên đất. Luật Đất đai (Điều 45 khoản 1 điểm a) gọi nó bằng bốn tên tùy loại tài sản. Hai trong bốn tên là: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; Giấy chứng nhận

quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở. Người dân quen gọi là sổ đỏ hoặc sổ hồng. Sách này gọi chung là Giấy chứng nhận.

A certificate is the paper the State issues to show who holds the right to use which plot and who owns the house on it. The Land Law (Article 45, clause 1, point a) gives it four names depending on the asset, such as the land use right certificate or the certificate of house ownership and residential land use right. People often say "red book" or "pink book". This book simply says certificate.

Mẫu mới theo Thông tư 10/2024 của Bộ Tài nguyên và Môi trường (Điều 29) là một tờ hai trang, khổ 210×297 mm, có số seri (số in riêng cho từng tờ, để phân biệt tờ này với tờ khác) gồm hai chữ cái và tám chữ số. Trang 1 có sáu thứ bạn cần nhìn: mã QR, mã Giấy chứng nhận và ba mục 1, 2, 3. Trang 2 có mục 4, 5, 6. **Mã QR** là hình vuông gồm các chấm đen trắng, quét bằng camera điện thoại sẽ hiện thông tin. Mã rộng $2,0 \times 2,0$ cm ở góc trên bên phải trang 1 (Điều 14); thông tin đọc được từ mã có giá trị như thông tin in trên giấy. Hình 2.1 vẽ bố cục này.

*The new form under Circular 10/2024 of the Ministry of Agriculture and Environment (Article 29) is one sheet of two pages, 210×297 mm, with a serial number (a number printed on each sheet to tell it from the others) of two letters and eight digits. Page 1 has what you need to look at: the QR code, the certificate code and parts 1, 2 and 3. Page 2 has parts 4, 5 and 6. A **QR code** is a square of black and white dots; scanning it with a phone camera shows information. This one is 2.0×2.0 cm at the top right of page 1 (Article 14); the information it returns has the same value as the printed information. Figure 2.1 draws this layout.*

Trang 1	Trang 2
GIẤY CHỨNG NHẬN quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất Số seri: 2 chữ cái + 8 chữ số Mã Giấy chứng nhận Mã QR (góc trên phải) 1 Người sử dụng đất, chủ sở hữu tài sản bà Võ Thị Kim Chi 2 Thông tin thửa đất Thửa đất số: 125 Tờ bản đồ số: 31 Diện tích: 80,0 m² Loại đất: đất ở tại đô thị (ODT) Thời hạn sử dụng: lâu dài Hình thức sử dụng: riêng Địa chỉ: số 23 đường Lý Tự Trọng, phường Ninh Kiều 3 Thông tin tài sản gắn liền với đất Nhà ở 3 tầng Diện tích xây dựng: m² Diện tích sàn xây dựng: 210,0 m² Thời hạn sở hữu: lâu dài	4 Sơ đồ thửa đất, tài sản gắn liền với đất Các cạnh, thửa giáp ranh thửa 125 5,0 m 10,0 m Bắc 5 Ghi chú Thế chấp, hạn chế quyền (nếu có) 6 Những thay đổi sau khi cấp Ngày, nội dung thay đổi, cơ quan ký Số vào sổ cấp Giấy chứng nhận:

Hình 2.1. Bố cục hai trang của Giấy chứng nhận mẫu mới. Nhìn từ trái sang phải: trang 1 có mục 1 (chủ), mục 2 (mảnh đất), mục 3 (nhà), trang 2 có mục 4 (sơ đồ), mục 5 (ghi chú), mục 6 (thay đổi sau khi cấp). Sơ đồ tự vẽ, điền số của nhà H01, không phải bản chụp mẫu thật.

Figure 2.1. Two-page layout of the new certificate. Left to right: page 1 has part 1 (owner), part 2 (plot),

part 3 (house); page 2 has part 4 (sketch), part 5 (notes), part 6 (changes after issue). A self-drawn sketch filled with the numbers of house H01, not a copy of the real form.

Bây giờ ta đọc từng mục. Bạn cần một tờ **phiếu** để chép số liệu (mẫu ở Phụ lục A) và bản chụp Giấy chứng nhận đủ hai mặt, chữ rõ.

Now we read part by part. You need a **form** to copy the data into (template in Appendix A) and a clear copy of the certificate, both sides.

1. Mục 1, góc trên trang 1: đọc tên người đứng tên. Đối chiếu với căn cước của người đang ngồi trước mặt. Nếu có hai tên, cả hai người đều có quyền, và hàng như H05 cần cả hai cùng ký (mục 2.6).

Part 1, top of page 1: read the name of the holder. Compare it with the ID card of the person in front of you. If there are two names, both have rights, and a listing like H05 needs both to sign (section 2.6).

2. Mục 2, dòng đầu: chép "Thửa đất số" và "Tờ bản đồ số" vào phiếu (Thông tư 10/2024 Điều 33 khoản 1). **Thửa đất** là phần diện tích đất có ranh giới xác định trong hồ sơ địa chính (sổ sách đo đạc đất đai của Nhà nước) hoặc trên thực địa (ngoài hiện trường) (Luật Đất đai Điều 3 khoản 42). **Tờ bản đồ** là một tờ của bản đồ địa chính, tức bản đồ vẽ các thửa đất, và chứa nhiều thửa. Muốn tìm đúng mảnh đất, bạn cần cả hai số.

Part 2, first line: copy "Plot number" and "Map sheet number" onto the form (Circular 10/2024 Article 33, clause 1). A **plot** is an area of land with boundaries set in the land records or on the ground (Land Law Article 3, clause 42). A **map sheet** is a cadastral map sheet holding many plots. To find the right piece of land you need both numbers.

3. Mục 2, dòng diện tích: chép diện tích bằng mét vuông. Giấy chứng nhận làm tròn đến một chữ số thập phân (Điều 8 khoản 2), ví dụ 80,0 m².

Part 2, area line: copy the area in square metres. The certificate rounds to one decimal place (Article 8, clause 2), for example 80.0 m².

4. Mục 2, dòng loại đất: chép cả tên gọi và ký hiệu (xem bảng bên dưới). Chép thời hạn sử dụng, hình thức sử dụng (riêng hay chung) và địa chỉ.

Part 2, land type line: copy both the name and the code (see the next table). Copy the term, the form of use (sole or shared) and the address.

5. Mục 3: đọc "tài sản gắn liền với đất", tức nhà hoặc công trình trên đất. Chép tên tài sản, **diện tích xây dựng** (phần mặt đất mà nhà chiếm), **diện tích sàn xây dựng** (tổng diện tích sàn các tầng), hình thức sở hữu và thời hạn sở hữu. Nếu trên đất có nhà mà mục 3 không ghi nhà, hỏi chị Trang trước khi nhận hàng (mục 4.2).

Part 3: read the "assets attached to the land", meaning the house or structure on it. Copy the asset name, the **building footprint** (the ground the house covers), the **floor area** (total floor area of all storeys), the form of ownership and the term. If the plot has a house but part 3 does not list it, ask Trang before taking the listing (section 4.2).

6. Trang 2, mục 4: xem sơ đồ. Sơ đồ vẽ hình thửa đất, độ dài các cạnh, các thửa giáp ranh, hướng Bắc – Nam và chỉ giới quy hoạch (Điều 39). Đối chiếu độ dài các cạnh với số bạn đo ngoài hiện trường (mục 2.4).

Page 2, part 4: look at the sketch. It shows the plot's shape, the length of each side,

neighbouring plots, the North – South direction and the planning line (Article 39). Compare the side lengths with what you measure on site (section 2.4).

7. Trang 2, mục 5 "Ghi chú" và mục 6 "Những thay đổi sau khi cấp": đọc từng dòng. Ở đây có thể có dòng như "Thế chấp bằng quyền sử dụng đất tại ngân hàng", nghĩa là nhà đang bảo đảm cho một khoản vay. Chép nguyên văn vào phiếu. Giấy không ghi thế chấp chưa có nghĩa là không thế chấp, nên vẫn hỏi chủ nhà bằng văn bản.

Page 2, part 5 "Notes" and part 6 "Changes after issue": read every line. You may find a line like "Mortgaged at the bank", meaning the house secures a loan. Copy it word for word onto the form. A certificate that shows no mortgage does not prove there is none, so still ask the owner in writing.

8. Nếu có mã QR, quét bằng ứng dụng đọc mã trên điện thoại và so thông tin hiện ra với những gì bạn vừa chép. Mã QR còn chứa các thông tin khác về thửa đất, như nguồn gốc sử dụng đất, được xác định theo hình thức trả tiền sử dụng đất hoặc tiền thuê đất mà người sử dụng đã nộp (Thông tư 10/2024 Điều 33 khoản 7, Điều 8 khoản 9). Chỗ nào khác nhau, ghi vào phiếu và hỏi chị Trang.

If there is a QR code, scan it with a code-reader app on your phone and compare what appears with what you just copied. The QR code also holds other data about the plot, such as the origin of the land use, determined by the way land use fee or land rent was paid (Circular 10/2024 Article 33, clause 7, Article 8, clause 9). Note any difference on the form and ask Trang.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Giấy chứng nhận của bà Chi được cấp năm 2013, nên là mẫu cũ, bố trí khác mẫu mới. Mẫu cũ vẫn có giá trị: Luật Đất đai (Điều 3 khoản 21) ghi các Giấy chứng nhận cấp theo luật trước có giá trị pháp lý tương đương. Hãy tìm thông tin theo tên từng mục, vì số trang khác nhau. Phiếu của Khoa ghi: thửa 125; tờ 31; diện tích 80,0 m²; loại đất ODT (đất ở tại đô thị); thời hạn lâu dài; chủ đứng tên: bà Võ Thị Kim Chi, trùng căn cước bà đưa ra. Mục ghi chú không có dòng thế chấp. Khoa ghi "chưa xác minh thế chấp" cho đến khi chị Trang kiểm xong.

Mrs Chi's certificate was issued in 2013, so it is the old form and is laid out differently. The old form is still valid: the Land Law (Article 3, clause 21) gives certificates issued under earlier laws equivalent legal value. Find the data by the name of each part, because the page numbers differ.

Khoa's form reads: plot 125; sheet 31; area 80.0 m²; land type ODT (urban residential land); term long-term; holder: Mrs Võ Thị Kim Chi, matching the ID she showed. The notes show no mortgage line. Khoa writes "mortgage not verified" until Trang has checked.

Loại đất và ký hiệu – Land type and code

Loại đất là mục đích mà mảnh đất được phép dùng. Luật Đất đai (Điều 9) chia đất thành nhóm đất nông nghiệp, nhóm đất phi nông nghiệp (trong đó có đất ở) và nhóm đất chưa sử dụng. Trên Giấy chứng nhận loại đất ghi bằng tên gọi; mã (ký hiệu) dùng trên bản đồ địa chính và sổ mục kê, tức sổ ghi lại thông tin từng thửa đất (Thông tư 10/2024 Điều 8 khoản 3). Ba ký hiệu bạn gặp nhiều nhất nằm ở bảng sau. Bảng mã đầy đủ do cơ quan quản lý đất đai công bố, hãy đối chiếu bản hiện hành.

Land type is the purpose the plot may be used for. The Land Law (Article 9) divides land into agricultural land, non-agricultural land (which includes residential land) and unused land. The

certificate states the land type by name; the code is used on cadastral maps and the land register (Circular 10/2024 Article 8, clause 3). The three codes you will meet most are in the next table. The full code list is published by the land authority; check the current version.

Ký hiệu <i>Code</i>	Tên loại đất <i>Land type</i>	Ý nghĩa với người môi giới <i>What it means for a broker</i>
ODT	Đất ở tại đô thị <i>Urban residential land</i>	Đất ở trong phường; hàng nhà phố H01 thuộc loại này <i>Residential land in a ward; townhouse H01 is this type</i>
ONT	Đất ở tại nông thôn <i>Rural residential land</i>	Đất ở trong xã; thủ tục giống đất ở đô thị nhưng quy hoạch và giá khác <i>Residential land in a commune; the steps are alike but planning and prices differ</i>
CLN	Đất trồng cây lâu năm <i>Perennial crop land</i>	Đất nông nghiệp, chưa phải đất ở; muốn xây nhà ở phải được phép chuyển mục đích <i>Agricultural, not residential; building a home needs permission to change the purpose</i>

Đổi mục đích sử dụng là việc Nhà nước quyết định (Luật Đất đai Điều 13 khoản 2: Nhà nước quyết định mục đích sử dụng đất, gồm cả cho phép chuyển mục đích). Vì vậy nếu loại đất không phải đất ở mà khách muốn xây nhà, bạn không được hứa là xây được.

Changing the land purpose is a State decision (Land Law Article 13, clause 2: the State decides land use purpose, including permission to change it). So if the land type is not residential and the client wants to build a home, you must not promise it can be built.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chỉ nhìn tên chủ rồi bỏ qua mục 5 và mục 6.

Dòng thế chấp hoặc hạn chế quyền thường nằm ở hai mục này. Hậu quả: bạn đăng bán nhà mà ngân hàng đang giữ quyền bảo đảm, khách đã đặt cọc (mục 2.7) rồi mới biết.

Looking only at the holder's name and skipping parts 5 and 6. A mortgage or restriction line usually sits in those two parts. Result: you advertise a house that a bank holds as security, and the client pays a deposit before finding out.

2.4. Diện tích và các số đo của một mảnh đất – *2.4. Area and the measurements of a plot*

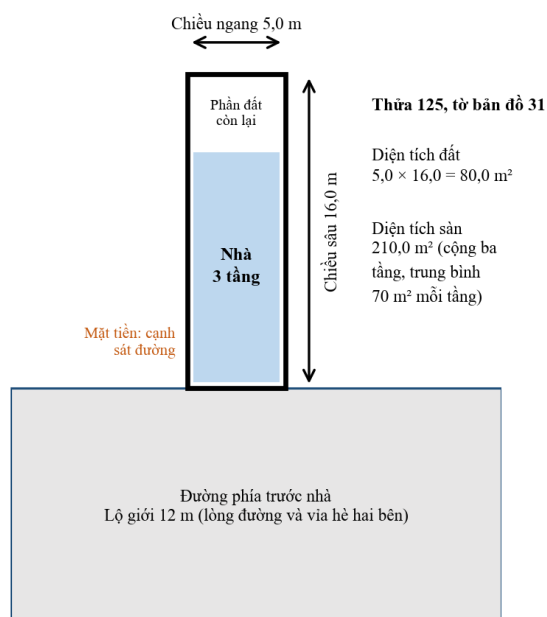
Khách hỏi "nhà bao nhiêu mét vuông" và mỗi người hiểu một kiểu. Bạn phải biết có bao nhiêu loại số đo và mỗi loại lấy ở đâu. Bảng dưới dùng nhà H01 của bà Chi làm mẫu. Hình 2.2 vẽ các số này trên mặt bằng.

A client asks "how many square metres is the house" and each person means something different. You must know how many kinds of measurement there are and where each comes from. The table uses Mrs Chi's house H01 as the sample. Figure 2.2 draws these numbers on the plan.

Số đo <i>Measurement</i>	Là gì <i>What it is</i>	Lấy ở đâu <i>Where from</i>	Nhà H01 <i>House H01</i>
Diện tích đất <i>Plot area</i>	Phần đất của thửa, tính theo mặt bằng <i>The land of the plot, measured on plan</i>	Giấy chứng nhận mục 2 <i>Certificate part 2</i>	80,0 m ²
Mặt tiền <i>Frontage</i>	Cạnh thửa đất sát đường, đo chiều ngang <i>The side of the plot on the road, measured across</i>	Đo hiện trường, sơ đồ mục 4 <i>Site measurement, sketch in part 4</i>	5,0 m
Chiều sâu <i>Depth</i>	Từ mặt tiền vào đến cạnh sau <i>From the frontage to the rear side</i>	Đo hiện trường, sơ đồ mục 4 <i>Site measurement, sketch in part 4</i>	16,0 m
Diện tích xây dựng <i>Building footprint</i>	Phần mặt đất mà nhà chiếm <i>The ground the house covers</i>	Giấy chứng nhận mục 3 <i>Certificate part 3</i>	Ghi theo giấy <i>As on the paper</i>
Diện tích sàn <i>Floor area</i>	Cộng diện tích sàn của tất cả các tầng <i>Floor area of all storeys added up</i>	Giấy chứng nhận mục 3, đo hiện trường <i>Certificate part 3, site measurement</i>	210,0 m ²
Lộ giới <i>Road reservation</i>	Bề rộng con đường theo quy hoạch, gồm lòng đường và vỉa hè hai bên <i>The planned road width, roadway plus pavements</i>	Cổng thông tin quy hoạch (mục 2.5) <i>Planning portal (section 2.5)</i>	12 m
Chỉ giới xây dựng <i>Building line</i>	Đường mà công trình được phép xây tới, tính từ mép đường <i>The line up to which building is allowed, from the road edge</i>	Cổng thông tin quy hoạch (mục 2.5) <i>Planning portal (section 2.5)</i>	Tra theo quy hoạch <i>Look up in planning</i>

Đọc bảng này như sau. Dòng 2 nhân dòng 3 phải ra diện tích đất ở dòng 1: $5,0 \times 16,0 = 80,0 \text{ m}^2$. Diện tích sàn 210,0 m² là tổng ba tầng, trung bình 70 m² mỗi tầng. Lộ giới và chỉ giới là hai số nhiều người nhầm: lộ giới nói về cả con đường, chỉ giới xây dựng nói về chỗ nhà được xây tới. Luật Đất đai có nhắc chỉ giới xây dựng đường giao thông ở các quy định về cấp Giấy chứng nhận, nên đây là thông tin phải tra, không đoán.

Read the table like this. Row 2 times row 3 must give the plot area in row 1: $5.0 \times 16.0 = 80.0 \text{ m}^2$. The floor area of 210.0 m^2 is the total of three storeys, an average of 70 m^2 each. Road reservation and building line are two numbers people mix up: the first is about the whole road, the second about how far the house may be built. The Land Law mentions the building line of traffic roads in its rules on issuing certificates, so this is information to look up, not to guess.



Hình 2.2. Mặt bằng thửa đất của nhà H01. Nhìn xuống dưới cùng: đường với lộ giới 12 m. Phía trên là thửa đất rộng 5,0 m, sâu 16,0 m; phần xanh là nhà ba tầng, bên phải ghi diện tích đất và diện tích sàn.

Figure 2.2. Plan of the plot of house H01. Look at the bottom: the road with a 12 m reservation. Above it is the plot, 5.0 m wide and 16.0 m deep; the blue part is the three-storey house, and the text on the right gives the plot area and floor area.

Trước khi nhận hàng, bạn đo lại và so với Giấy chứng nhận. Bốn bước sau dùng thước laser hoặc thước cuộn (cách chọn dụng cụ ở mục 3.2).

Before taking a listing you measure again and compare with the certificate. The four steps that follow use a laser or tape measure (how to choose tools is in section 3.2).

1. Đo chiều ngang sát mặt đường (mặt tiền) hai lần ở hai chỗ khác nhau, ghi cả hai số.
Đo chiều sâu từ mép mặt tiền vào đến cạnh sau.
Measure the width along the road frontage twice at two different places and note both numbers. Measure the depth from the frontage edge to the rear side.
2. Nhân chiều ngang với chiều sâu. Nếu thửa không vuông vức, chia thành các hình chữ nhật rồi cộng lại.
Multiply width by depth. If the plot is not square, split it into rectangles and add them.
3. Tính độ chênh theo mét vuông và theo phần trăm: (diện tích đo trừ diện tích trên giấy) chia diện tích trên giấy, rồi nhân 100.
Work out the difference in square metres and in per cent: (measured area minus area on the paper) divided by the area on the paper, times 100.
4. Ghi cả ba số vào phiếu. Chênh lớn thì không tự kết luận, báo chị Trang (mục 6.8 dạy cách xử lý).
Write all three numbers on the form. If the gap is large, do not decide alone; tell Trang (section 6.8 shows how to handle it).

VÍ DỤ / EXAMPLE – Nhà bà Trương Thị Mỹ Dung (hàng H04): Giấy chứng nhận ghi 72,0 m², Khoa đo được 78,5 m². Chênh 6,5 m². Phần trăm chênh = 6,5 chia 72,0 nhân 100 = 9,03%. Khoa ghi ba số vào phiếu, không chào giá theo 78,5 m² và gửi chị Trang.

Mrs Trương Thị Mỹ Dung's house (listing H04): the certificate says 72.0 m² and Khoa measured 78.5 m². The gap is 6.5 m². Per cent gap = 6.5 divided by 72.0 times 100 = 9.03%. Khoa notes the three numbers on the form, does not quote a price for 78.5 m², and passes it to Trang.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Lấy diện tích sàn để chia giá. Giá chốt 7.600 triệu đồng chia 210,0 m² sàn ra 36.190.476 đồng mỗi mét vuông, còn chia 80,0 m² đất thì ra 95.000.000 đồng. Hai số khác nhau, khách so sánh sai. Mỗi lần nói "giá mỗi mét vuông", nói rõ tính trên đất hay trên sàn.

Dividing the price by floor area. A price of 7,600 million dong divided by 210.0 m² of floor gives 36,190,476 dong per square metre, while dividing by 80.0 m² of land gives 95,000,000 dong. The two numbers differ and the client compares wrongly. Every time you say "price per square metre", say whether it is per land or per floor.

2.5. Quy hoạch: vì sao phải tra và tra thế nào – 2.5. Planning: why to check it and how

Quy hoạch là kế hoạch của Nhà nước về việc từng khu đất sau này dùng vào việc gì: để ở, mở đường, làm công viên, xây trường. Nhà nước quyết định quy hoạch sử dụng đất và mục đích sử dụng của từng thửa (Luật Đất đai Điều 13 khoản 1, 2). Một căn nhà đang ở tốt vẫn có thể phải dời đi nếu con đường trước nhà được mở rộng.

Planning is the State's plan for what each area of land will be used for later: housing, a new road, a park, a school. The State decides land use planning and the use purpose of each plot (Land Law Article 13, clauses 1 and 2). A house in good condition may still have to go if the road in front is widened.

Bạn tra được vì quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất phải được công bố công khai (Điều 75 khoản 2). Việc tra có hệ quả rõ. Luật Nhà ở (Điều 160 khoản 1 điểm đ) đòi nhà tham gia giao dịch phải chưa có quyết định thu hồi đất, chưa có thông báo giải tỏa, phá dỡ. **Thu hồi đất** là việc Nhà nước lấy lại đất của người sử dụng. **Giải tỏa** là yêu cầu dọn nhà để thực hiện việc đó.

*You can check because land use planning and plans must be published (Article 75, clause 2). The check has a clear consequence: the Housing Law (Article 160, clause 1, point đ) requires that a house in a transaction is not subject to a decision to recover the land or a notice of clearance or demolition. **Land recovery** is when the State takes back the land from its user. **Clearance** is the order to vacate so that this can happen.*

Cách tra gồm năm bước, làm bằng điện thoại hoặc máy tính. Cổng tra cứu do địa phương lập; chị Trang giữ địa chỉ cổng và cách đăng nhập (mục 3.3).

The check has five steps and is done on a phone or computer. The portal is run by the local authority; Trang keeps the portal address and login details (section 3.3).

1. Mở cổng thông tin quy hoạch và thông tin đất đai của tỉnh. Nếu cổng yêu cầu tài khoản, nhờ chị Trang.
Open the province's planning and land information portal. If it needs an account, ask Trang.
2. Nhập số thửa và số tờ bản đồ chép từ Giấy chứng nhận (mục 2.3). Nếu cổng chỉ cho chọn trên bản đồ, chấm đúng vị trí nhà và so lại số thửa hiện ra.
Enter the plot number and map sheet number copied from the certificate (section 2.3). If the portal only lets you pick on a map, mark the house and check the plot number shown.
3. Đọc ba thứ trên màn hình. Một: loại đất theo quy hoạch, còn là đất ở không. Hai: có đường mới hoặc đường mở rộng đi qua thửa không. Ba: lộ giới và chỉ giới ghi trên bản đồ.
Read three things on screen. One: the planned land type, is it still residential. Two: does a new or widened road cross the plot. Three: the road reservation and building line on the map.
4. Chụp màn hình có hiện ngày giờ và tên cổng. Lưu vào hồ sơ của hàng.
Take a screenshot that shows the date, the time and the portal name. Save it in the listing file.
5. Cổng không có dữ liệu cho thửa này, hoặc dữ liệu khác với hiện trạng: ghi "chưa xác minh quy hoạch" lên phiếu và báo chị Trang. Không nói với khách là hàng "không vướng quy hoạch".
If the portal has no data for the plot, or the data differs from the site: write "planning not verified" on the form and tell Trang. Do not tell the client the property has "no planning issue".

VÍ DỤ / EXAMPLE – Khoa tra thửa 125, tờ 31 của nhà bà Chi ngày 06/10/2026 (số minh họa). Loại đất theo quy hoạch vẫn là đất ở, không có đường mới đi qua, lộ giới 12 m như hiện trạng. Khoa chụp màn hình và ghi vào phiếu: "Quy hoạch: không thuộc diện thu hồi, tra cổng của tỉnh ngày 06/10/2026".

Khoa checks plot 125, sheet 31 of Mrs Chi's house on 6 October 2026 (illustrative). The planned land type is still residential, no new road crosses it, and the reservation is 12 m as on site. Khoa takes a screenshot and writes on the form: "Planning: not subject to recovery, checked on the provincial portal on 06/10/2026".

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Tin lời chủ nhà hoặc hàng xóm rằng "khu này không quy hoạch". Lời nói không phải căn cứ. Nếu sau đó nhà thuộc diện giải tỏa, khách mất cọc hoặc mất nhà, và bạn mất uy tín. Luôn tra, luôn lưu ảnh có ngày giờ.

Believing the owner or a neighbour who says "this area has no planning". A spoken word is not evidence. If the house later falls under clearance, the client loses the deposit or the home and you lose credibility. Always check, and always keep a dated screenshot.

2.6. Các loại giao dịch nhà đất: ai ký, cần gì – 2.6. Types of property transaction: who signs and what is needed

Người ta làm nhiều việc với nhà đất ngoài mua bán. Bảng sau nêu sáu việc thường gặp, mỗi việc cho biết là gì, ai ký, cần gì và có phải công chứng không. Trong cột cuối, "Dân

sự" là Bộ luật Dân sự, "Đất đai" và "Nhà ở" là hai luật cùng tên. **Công chứng** là thủ tục do công chứng viên làm ở văn phòng công chứng: kiểm giấy tờ của các bên và xác nhận hợp đồng được ký đúng người, đúng luật. **Chứng thực** là thủ tục tương tự; luật hay ghi "công chứng hoặc chứng thực".

*People do many things with property besides buying and selling. The table lists six common acts, saying for each what it is, who signs, what is needed and whether notarisation is required. In the last column "Civil Code", "Land" and "Housing" are the Civil Code, the Land Law and the Housing Law. **Notarisation** is the procedure carried out by a notary at a notary office: checking the parties' papers and confirming that the contract is signed by the right people and lawfully. **Certification** is a similar procedure; the law often says "notarisation or certification".*

Giao dịch <i>Act</i>	Là gì <i>What it is</i>	Ai ký <i>Who signs</i>	Cần gì <i>What is needed</i>	Công chứng <i>Notarisation</i>
Chuyển nhượng <i>Transfer</i>	Chủ chuyển quyền sử dụng đất và nhà cho người khác, người nhận trả tiền <i>The owner passes the land use right and house to another, who pays</i>	Bên chuyển và bên nhận <i>Both parties</i>	Giấy chứng nhận, căn cước, đủ sáu điều kiện (mục 2.2) <i>Certificate, ID, all six conditions (section 2.2)</i>	Phải (Đất đai 27.3.a; Nhà ở 164.1) <i>Required (Land 27.3.a; Housing 164.1)</i>
Tặng cho <i>Gift</i>	Chuyển cho người khác, không lấy tiền <i>Passing to another without payment</i>	Bên tặng và bên nhận <i>Giver and receiver</i>	Như chuyển nhượng <i>As for transfer</i>	Phải công chứng hoặc chứng thực (Dân sự 459.1) <i>Notarisation or certification (Civil Code 459.1)</i>
Thừa kế <i>Inheritance</i>	Tài sản người đã mất chuyển cho người còn sống theo di chúc (văn bản người đó để lại) hoặc theo luật (Dân sự 609) <i>A deceased person's property passes to the living by will (a document the person left) or by law (Civil Code 609)</i>	Những người thừa kế <i>The heirs</i>	Giấy tờ thừa kế, chỉ Trang hướng dẫn (mục 6.10) <i>Inheritance papers, guided by Trang (section 6.10)</i>	Văn bản thừa kế công chứng hoặc chứng thực (Đất đai 27.3.c) <i>Inheritance document notarised or certified (Land 27.3.c)</i>

Giao dịch <i>Act</i>	Là gì <i>What it is</i>	Ai ký <i>Who signs</i>	Cần gì <i>What is needed</i>	Công chứng <i>Notarisation</i>
Cho thuê <i>Lease</i>	Chủ cho người khác dùng một thời gian và nhận tiền thuê <i>The owner lets another use it for a period for rent</i>	Bên cho thuê và bên thuê <i>Lessor and lessee</i>	Hợp đồng bằng văn bản (Nhà ở 163) <i>Written contract (Housing 163)</i>	Không bắt buộc (Nhà ở 164.2), theo yêu cầu (Đất đai 27.3.b) <i>Not compulsory (Housing 164.2), on request (Land 27.3.b)</i>
Thế chấp <i>Mortgage</i>	Chủ dùng tài sản bảo đảm khoản vay, vẫn giữ tài sản (Dân sự 317) <i>The owner secures a loan with the asset and keeps it (Civil Code 317)</i>	Chủ tài sản và ngân hàng cho vay <i>Owner and lending bank</i>	Giấy chứng nhận, hợp đồng vay <i>Certificate, loan contract</i>	Phải (Đất đai 27.3.a; Nhà ở 164.1) <i>Required (Land 27.3.a; Housing 164.1)</i>
Góp vốn <i>Capital contribution</i>	Chủ đưa quyền sử dụng đất vào làm vốn của một tổ chức kinh tế (Đất đai 3.22) <i>The owner puts the land use right in as the capital of a business entity (Land 3.22)</i>	Chủ đất và tổ chức nhận <i>Owner and receiving entity</i>	Giấy chứng nhận, quyết định của tổ chức <i>Certificate, the entity's decision</i>	Phải (Đất đai 27.3.a) <i>Required (Land 27.3.a)</i>

Hai điều cần nhớ thêm. Một: khi một bên là tổ chức kinh doanh bất động sản, như chủ đầu tư (doanh nghiệp làm dự án), việc công chứng hoặc chứng thực là theo yêu cầu của các bên (Luật Đất đai Điều 27 khoản 3 điểm b). Hai: hợp đồng mua bán, tặng cho, thế chấp nhà ở có hiệu lực từ lúc hoàn thành công chứng hoặc chứng thực (Luật Nhà ở Điều 164 khoản 1).

Two more things to remember. One: when a party is a real estate business, such as a project developer, notarisation or certification of a transfer or capital-contribution contract is on the parties' request (Land Law Article 27, clause 3, point b). Two: a sale, gift or mortgage contract for a house takes effect when notarisation or certification is complete (Housing Law Article 164, clause 1).

Giao dịch xong còn một việc nữa. **Đăng ký biến động** là khai báo với cơ quan đăng ký đất đai để ghi lại việc đổi người đứng tên. Người sử dụng đất phải làm trong 30 ngày kể từ ngày có biến động (Luật Đất đai Điều 133 khoản 3). Từng bước làm ở mục 6.6.

*One more task follows the deal. **Registration of changes** is reporting to the land registration office so that the change of holder is recorded. The land user must do it within 30 days from the date of the change (Land Law Article 133, clause 3). The steps are in section 6.6.*

Ai phải ký – Who must sign

Lỗi tốn kém nhất ở đây là để thiếu một người ký. Ba bước sau tránh lỗi đó.

The most expensive mistake here is leaving one signatory out. Three steps avoid it.

1. Đọc mục 1 của Giấy chứng nhận và đếm số tên.

Read part 1 of the certificate and count the names.

2. So với người đang ký gửi hàng. Có tên trong giấy mà không ngồi trước mặt thì ghi vào phiếu.

Compare with the person who is placing the listing. If a name on the paper is not in front of you, note it on the form.

3. Quyền sử dụng đất của nhóm người mà không chia được theo phần thì các thành viên cùng thực hiện hoặc ủy quyền cho một người đại diện (Luật Đất đai Điều 27 khoản 2 điểm b). Ủy quyền là giao cho người khác thay mình làm việc, bằng văn bản. Hỏi chị Trang trước khi nhận.

Where a group's land use right cannot be divided into shares, the members act together or authorise one representative (Land Law Article 27, clause 2, point b). Authorisation is giving another person, in writing, the power to act for you. Ask Trang before taking the listing.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Giấy chứng nhận của nhà ông Phạm Minh Tuấn (hàng H05) ghi hai tên: ông Tuấn và bà Đỗ Thị Hạnh, nhưng chỉ ông Tuấn đến ký gửi. Khoa không nhận hàng cho đến khi bà Hạnh cùng ký hoặc có văn bản đồng ý. Nhà bà Huỳnh Ngọc Mai (hàng H06) thì Giấy chứng nhận còn tên người cha đã mất. Bà Mai phải làm thủ tục khai nhận di sản (xác nhận bà là người được hưởng căn nhà) rồi mới chuyển nhượng được. Giá chào của hai hàng: 5.600 triệu đồng và 3.100 triệu đồng.

The certificate for Mr Phạm Minh Tuấn's house (listing H05) has two names, Mr Tuấn and Mrs Đỗ Thị Hạnh, but only Mr Tuấn came to place the listing. Khoa does not take the listing until Mrs Hạnh signs too or a written consent exists. For Mrs Huỳnh Ngọc Mai's house (listing H06), the certificate still carries her late father's name. Mrs Mai must declare the inheritance (have herself recognised as the heir) before she can transfer. The asking prices of the two listings are 5,600 million dong and 3,100 million dong.

GHI NHỚ / KEY POINT – Chuyển nhượng, tặng cho, thế chấp, góp vốn bằng quyền sử dụng đất phải công chứng hoặc chứng thực. Thuê và thừa kế có quy tắc riêng trong bảng. Mọi người có tên trên Giấy chứng nhận phải cùng ký hoặc có văn bản ủy quyền.

Transfer, gift, mortgage and capital contribution of a land use right must be notarised or certified. Lease and inheritance follow their own rules in the table. Everyone named on the certificate must sign together or give a written authorisation.

2.7. Đặt cọc: tiền cọc và tiền phạt cọc – 2.7. The deposit and the deposit penalty

Hợp đồng mua bán nhà thường ký công chứng sau vài tuần, vì còn phải chuẩn bị giấy tờ và tiền. Trong lúc chờ, hai bên cần một cam kết có sức nặng. Đó là **đặt cọc**. Một bên giao cho bên kia một khoản tiền, kim khí quý, đá quý hoặc vật có giá trị khác trong một thời

hạn. Mục đích là bảo đảm việc ký hoặc thực hiện hợp đồng (Bộ luật Dân sự Điều 328 khoản 1).

*A sale contract is usually signed before a notary some weeks later, because papers and money must be prepared. In the meantime both sides need a commitment with weight. That is the **deposit**: one party hands the other a sum of money (or precious metal, gems or other valuables) for a period to secure signing or performing the contract (Civil Code Article 328, clause 1).*

Điều 328 khoản 2 nói rõ kết cục ba trường hợp. Bảng dùng số của giao dịch nhà bà Chi: bên mua là anh Ngô Thanh Sơn, bên đặt cọc, nộp 500 triệu đồng ngày 28/10/2026; bên bán là bà Chi, bên nhận cọc.

Article 328, clause 2 sets out three outcomes. The table uses the figures of Mrs Chi's deal: the buyer, Mr Ngô Thanh Sơn, is the depositor and paid 500 million dong on 28 October 2026; the seller, Mrs Chi, is the receiver.

Chuyện xảy ra <i>What happens</i>	Tiền cọc đi đâu <i>Where the deposit goes</i>	Số tiền với nhà H01 <i>Amount, house H01</i>
Hợp đồng được ký và thực hiện <i>The contract is signed and performed</i>	Trả lại bên đặt cọc, hoặc trừ vào tiền mua <i>Returned to the depositor, or set off against the price</i>	Trừ 500 triệu đồng; bên mua còn phải trả 7.100 triệu đồng <i>500 million dong set off; the buyer still pays 7,100 million dong</i>
Bên đặt cọc (bên mua) từ chối ký <i>The depositor (buyer) refuses to sign</i>	Thuộc về bên nhận cọc (bên bán) <i>Goes to the receiver (seller)</i>	Bên mua mất 500 triệu đồng <i>The buyer loses 500 million dong</i>
Bên nhận cọc (bên bán) từ chối ký <i>The receiver (seller) refuses to sign</i>	Trả lại cọc, cộng thêm một khoản bằng tiền cọc <i>Returns the deposit plus a further sum equal to it</i>	Bên bán trả $500 + 500 = 1.000$ triệu đồng <i>The seller pays $500 + 500 = 1,000$ million dong</i>

Câu cuối của khoản 2 có chữ "trừ trường hợp có thỏa thuận khác". Hai bên có thể ghi mức phạt khác trong thỏa thuận đặt cọc. Vì vậy bạn luôn đọc kỹ điều khoản phạt cọc trước khi hai bên ký (mục 6.2).

The last sentence of clause 2 says "unless otherwise agreed". The parties may write a different penalty in the deposit agreement. So always read the penalty clause before the parties sign (section 6.2).

Cách tính nhanh bằng ba bước. Một: xác định số tiền cọc. Hai: nếu người đặt cọc bỏ, người nhận giữ đúng số cọc. Ba: nếu người nhận cọc bỏ, người nhận trả cọc và trả thêm đúng bằng số cọc, tức là gấp đôi số cọc. Tiền cọc của nhà bà Chi bằng 6,579% giá chốt (500 chia 7.600 nhân 100).

A quick calculation in three steps. One: identify the deposit. Two: if the depositor walks away, the receiver keeps the deposit. Three: if the receiver walks away, the receiver returns the deposit and pays the same amount again, which is twice the deposit. The deposit on Mrs Chi's house equals 6.579% of the agreed price (500 divided by 7,600 times 100).

Căn hộ dự án chưa xây xong (hàng H08) có luật riêng. Chỉ được thu đặt cọc khi căn đã đủ điều kiện đưa vào kinh doanh, và không quá 5% giá bán (Luật Kinh doanh bất động sản Điều 23 khoản 5). Giá căn H08 là 3.600 triệu đồng, nên cọc tối đa là 180 triệu đồng.

An unfinished project apartment (listing H08) has its own rule. A deposit may be taken only when the unit meets the conditions to be put on the market, and not above 5% of the price (Law on Real Estate Business Article 23, clause 5). Apartment H08 costs 3,600 million dong, so the maximum deposit is 180 million dong.

Tiền cọc là tiền của hai bên, không phải của bạn hay của công ty. Cách nhận, giữ và chuyển tiền an toàn nằm ở mục 6.2.

The deposit belongs to the two parties, not to you or the company. How to receive, hold and transfer it safely is in section 6.2.

VÍ DỤ / EXAMPLE – Anh Sơn đặt cọc 500 triệu đồng cho nhà bà Chi ngày 28/10/2026, hạn công chứng 20/11/2026. Nếu anh Sơn bỏ, anh mất 500 triệu đồng. Nếu bà Chi đổi ý bán cho người khác, bà trả lại 500 triệu đồng và thêm 500 triệu đồng, tổng 1.000 triệu đồng. Nếu cả hai ký, anh Sơn trả tiếp 7.100 triệu đồng.

Mr Sơn pays a deposit of 500 million dong on Mrs Chi's house on 28 October 2026, notarisation due 20/11/2026. If Mr Sơn walks away, he loses 500 million dong. If Mrs Chi changes her mind and sells to someone else, she returns 500 million dong and pays another 500 million dong, 1,000 million dong in all. If both sign, Mr Sơn pays the remaining 7,100 million dong.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nói với khách "đặt cọc xong là mua được". Cọc chỉ ràng buộc hai bên không bỏ ngang. Nếu giấy tờ có vấn đề, hợp đồng vẫn không ký công chứng được. Hãy kiểm pháp lý (mục 2.2, 2.3, 2.5) trước khi cho khách đặt cọc, không sau.

Telling a client "once you pay the deposit, the house is yours". The deposit only binds both sides not to walk away. If the papers have a problem, the contract still cannot be notarised. Run the legal checks (sections 2.2, 2.3, 2.5) before the client pays a deposit, not after.

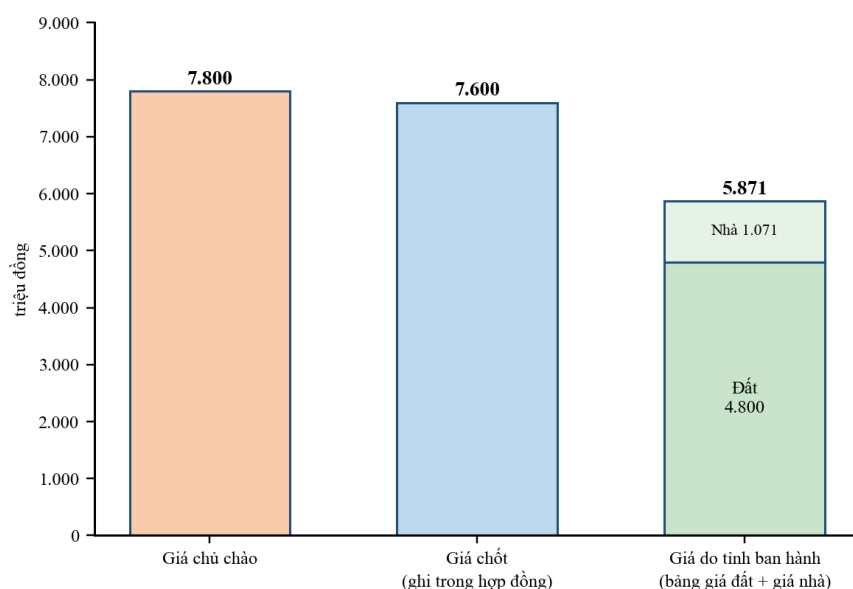
2.8. Giá: giá chủ chào, giá giao dịch, giá của tỉnh – 2.8. Price: the asking price, the deal price and the provincial price

Cùng một căn nhà có ít nhất ba loại giá, và mỗi giá dùng vào một việc. Nhầm giá nào với giá nào là nhầm cả thuế. Bảng dưới lấy nhà H01; mọi con số là số minh họa của sách.

One house has at least three kinds of price, and each is used for a different purpose. Mixing them up means mixing up tax too. The table uses house H01; every figure is an illustration in this book.

Giá Price	Là gì What it is	Ai đặt Set by	Dùng vào việc gì Used for	Nhà H01, triệu đồng H01, million dong
Giá chủ chào Asking price	Giá chủ muốn bán, đăng trên tin <i>The price the owner wants, shown in the advertisement</i>	Chủ nhà <i>The owner</i>	Điểm bắt đầu đàm phán <i>Starting point of negotiation</i>	7.800

Giá <i>Price</i>	Là gì <i>What it is</i>	Ai đặt <i>Set by</i>	Dùng vào việc gì <i>Used for</i>	Nhà H01, triệu đồng <i>H01, million dong</i>
Giá giao dịch <i>Deal price</i>	Giá hai bên thỏa thuận và ghi vào hợp đồng <i>The price the parties agree and write into the contract</i>	Hai bên <i>Both parties</i>	Tính thuế, lệ phí, tiền cọc, phí môi giới <i>Basis for tax, fees, deposit, brokerage fee</i>	7.600
Giá do tỉnh ban hành <i>Provincial price</i>	Đất tính theo bảng giá đất, nhà tính theo giá nhà do Ủy ban nhân dân tỉnh ban hành <i>Land by the land price table, the house by the house price issued by the provincial People's Committee</i>	Tỉnh <i>The province</i>	Mốc tối thiểu để tính một số thuế, lệ phí <i>Minimum benchmark for some taxes and fees</i>	5.871 (đất 4.800 + nhà 1.071) <i>5,871 (land 4,800 + house 1,071)</i>



Hình 2.3. Ba loại giá của nhà H01, tính bằng triệu đồng. Nhìn hai cột đầu: giá chủ chào 7.800, giá chốt 7.600, chênh 200. Cột thứ ba thấp hơn nhiều vì chia thành đất 4.800 và nhà 1.071; đây là giá của tỉnh, không phải giá hai bên mua bán.

Figure 2.3. Three prices of house H01 in million dong. Look at the first two bars: asking 7,800, agreed 7,600, a gap of 200. The third bar is much lower because it splits into land 4,800 and house 1,071; this is the province's price, not the price the parties trade at.

Cách ra giá của tỉnh (số minh họa): đất 60.000.000 đồng mỗi mét vuông $\times$ 80,0 m² = 4.800.000.000 đồng. Nhà 6.000.000 đồng mỗi mét vuông sàn $\times$ 210,0 m² $\times$ 85% giá trị còn lại = 1.071.000.000 đồng. Cộng lại 5.871.000.000 đồng. Bảng giá đất do Ủy ban nhân dân tỉnh xây dựng, Hội đồng nhân dân tỉnh quyết định, áp dụng từ 01/01/2026 và điều chỉnh hằng năm (Luật Đất đai Điều 159 khoản 3). Luật dùng bảng này để tính nhiều

khoản, trong đó có thuế thu nhập từ chuyển quyền sử dụng đất của cá nhân (khoản 1 điểm d).

How the provincial price is built (illustrative): land 60,000,000 dong per square metre $\times$ 80.0 m² = 4,800,000,000 dong. House 6,000,000 dong per square metre of floor $\times$ 210.0 m² $\times$ 85% remaining value = 1,071,000,000 dong. Together 5,871,000,000 dong. The land price table is drafted by the provincial People's Committee, decided by the provincial People's Council, applies from 1 January 2026 and is adjusted yearly (Land Law Article 159, clause 3). The law uses it for several purposes, including the income tax on transfers of land use rights by individuals (clause 1, point d).

Ba quy tắc nối giá với thuế bạn phải thuộc. Một: hợp đồng ghi đúng giá giao dịch thực tế, ghi sai thì tự chịu trách nhiệm (Luật Kinh doanh bất động sản Điều 47 khoản 2). Hai: lệ phí trước bạ tính theo giá trong hợp đồng khi giá đó cao hơn giá của tỉnh (Nghị định 10/2022 Điều 7 khoản 1 điểm d, sửa bởi Nghị định 175/2025). Ba: thuế thu nhập cá nhân tính trên giá hợp đồng, và nếu hợp đồng ghi thấp hơn bảng giá đất thì tính theo bảng giá đất (Nghị định 253/2026 Điều 57 khoản 2).

Three rules linking price to tax must be learned. One: the contract records the true deal price, and whoever records a false one is responsible (Law on Real Estate Business Article 47, clause 2). Two: the registration fee is based on the contract price when that is higher than the provincial price (Decree 10/2022 Article 7, clause 1, point d, amended by Decree 175/2025). Three: personal income tax is based on the contract price, and if the contract states less than the land price table, the table applies (Decree 253/2026 Article 57, clause 2).

VÍ DỤ / EXAMPLE – Nhà bà Chi: giá hợp đồng 7.600 triệu đồng cao hơn giá của tỉnh 5.871 triệu đồng, nên lệ phí trước bạ tính trên 7.600 triệu đồng. Giá chốt thấp hơn giá chào 200 triệu đồng, bằng 2,564% giá chào. Giá chốt chia cho diện tích đất ra 95.000.000 đồng mỗi mét vuông đất, giá chào là 97.500.000 đồng.

Mrs Chi's house: the contract price of 7,600 million dong is above the provincial price of 5,871 million dong, so the registration fee is based on 7,600 million dong. The agreed price is 200 million dong lower than the asking price, 2.564% of it. The agreed price per square metre of land is 95,000,000 dong per square metre of land, the asking unit price 97,500,000 dong.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Chủ hoặc khách đề nghị "ghi giá thấp trong hợp đồng cho đỡ thuế". Bạn từ chối và nêu căn cứ: luật buộc ghi đúng giá thực tế, và thuế vẫn có thể bị tính theo bảng giá của tỉnh. Làm theo đề nghị này bạn cùng chịu rủi ro về thuế và về xử phạt (chương 7, chương 8).

The owner or client suggests "writing a low price in the contract to cut tax". You refuse and cite the grounds: the law requires the true price, and tax may still be calculated on the provincial price table. If you go along, you share the tax and penalty risk (chapters 7 and 8).

2.9. Thuế và phí khi mua bán nhà đất: có những khoản nào – 2.9. Taxes and fees on a sale: which items exist

Khách luôn hỏi "mua nhà này hết bao nhiêu tiền ngoài giá nhà". Bạn cần biết có những khoản nào, ai là người phải nộp theo luật và tính trên cái gì. Mục này chỉ giới thiệu khoản

nào và tính thử trên nhà H01. Từng bước tính, nộp và các trường hợp đặc biệt nằm ở mục 6.5.

Clients always ask "how much does this house cost on top of the price". You need to know which items exist, who must pay each by law and what each is calculated on. This section only introduces the items and tries them on house H01. The calculation steps, payment and special cases are in section 6.5.

Khoản <i>Item</i>	Ai phải nộp <i>Who pays</i>	Cách tính <i>How calculated</i>	Căn cứ <i>Basis</i>	Nhà H01 <i>House H01</i>
Thuế thu nhập cá nhân <i>Personal income tax</i>	Bên bán, nộp cho cơ quan thuế <i>The seller, to the tax authority</i>	$2\% \times \text{giá chuyển nhượng}$ <i>$2\% \times \text{transfer price}$</i>	Luật Thuế thu nhập cá nhân 14.1; Nghị định 253/2026, 57	152.000.000 đồng
Lệ phí trước bạ <i>Registration fee</i>	Bên nhận nhà đất (bên mua) <i>The party receiving the property (buyer)</i>	$0,5\% \times \text{giá tính lệ phí}$ <i>$0.5\% \times \text{fee base price}$</i>	Nghị định 10/2022, 8.1	38.000.000 đồng
Phí công chứng <i>Notarisation fee</i>	Bên nhờ công chứng, theo thỏa thuận <i>The party using the notary, by agreement</i>	Biểu theo giá trị hợp đồng: 3,2 triệu + 0,04% phần vượt 5 tỷ <i>Scale by contract value: 3.2 million + 0.04% of the part above 5 billion</i>	Văn bản hợp nhất 61/2019, 4.2	4.240.000 đồng
Lệ phí cấp Giấy chứng nhận <i>Certificate issue fee</i>	Bên nhận, theo thỏa thuận <i>The receiver, by agreement</i>	Mức do Hội đồng nhân dân tỉnh quy định <i>Rate set by the provincial People's Council</i>	Hội đồng nhân dân tỉnh <i>Provincial People's Council</i>	100.000 đồng (minh họa) <i>100,000 dong (illustrative)</i>
Phí dịch vụ môi giới <i>Brokerage service fee</i>	Chủ nhà, trả cho công ty môi giới <i>The owner, paid to the brokerage company</i>	$2\% \text{ giá bán, tối thiểu } 20 \text{ triệu đồng (thỏa thuận)}$ <i>$2\% \text{ of the sale price, minimum } 20 \text{ million dong (agreed)}$</i>	Luật Kinh doanh bất động sản 64.1.c	152.000.000 đồng, thêm thuế giá trị gia tăng 15.200.000 đồng

Đọc bảng như sau. Dòng 1: giá 7.600 triệu đồng $\times 2\% = 152$ triệu đồng thuế của bên bán. Dòng 2: cũng giá đó $\times 0,5\% = 38$ triệu đồng (giá hợp đồng cao hơn giá của tỉnh nên lấy giá hợp đồng, mục 2.8). Dòng 3: 4.240.000 đồng là mức của biểu ở thời điểm sách viết; luôn đối chiếu biểu phí hiện hành, vì biểu này có thể được văn bản mới thay. Dòng 5 là tiền công ty thu, không phải thuế; thuế giá trị gia tăng (GTGT) 10% trên phí này theo Luật Thuế giá trị gia tăng Điều 9 khoản 3.

Read the table like this. Row 1: 7,600 million dong $\times$ 2% = 152 million dong of tax for the seller. Row 2: the same price $\times$ 0.5% = 38 million dong (the contract price is above the provincial price, so the contract price is used, section 2.8). Row 3: 4,240,000 dong is the scale at the time of writing; always check the current fee scale, because a new document may replace it. Row 5 is money the company collects, not tax; value-added tax (VAT) of 10% applies to this fee under the VAT Law Article 9, clause 3.

Cột "Ai phải nộp" là người có nghĩa vụ theo luật. Hai bên được thỏa thuận người khác nộp thay: bên mua nộp thay thuế cho bên bán nếu hợp đồng có thỏa thuận (Nghị định 253/2026 Điều 57 khoản 5). Dù thỏa thuận thế nào, các bên vẫn phải thực hiện nghĩa vụ tài chính theo pháp luật (Luật Kinh doanh bất động sản Điều 16 khoản 2). Có trường hợp được miễn thuế thu nhập cá nhân, ví dụ chuyển nhượng nhà ở duy nhất (Luật Thuế thu nhập cá nhân Điều 4 khoản 2). Điều kiện chi tiết ở mục 6.5; bạn không tự nói với khách là "được miễn".

The "Who pays" column names the person with the legal duty. The parties may agree that someone else pays: the buyer may pay the seller's tax if the contract says so (Decree 253/2026 Article 57, clause 5). Whatever they agree, the parties must still meet their financial obligations under the law (Law on Real Estate Business Article 16, clause 2). Some cases are exempt from personal income tax, for example the transfer of a sole home (Personal Income Tax Law Article 4, clause 2). The detailed conditions are in section 6.5; you do not tell a client "you are exempt" on your own.

GHI NHỚ / KEY POINT – Ba khoản tiền của người môi giới khác nhau, đừng gọi lẫn. Phí dịch vụ môi giới là khoản công ty thu của khách theo hợp đồng dịch vụ, mức do hai bên thỏa thuận (Luật Kinh doanh bất động sản Điều 64 khoản 1 điểm c); ở Bảo Gia Khang là 2% giá bán, tối thiểu 20 triệu đồng (số minh họa), luật không quy định mức 2%. Hoa hồng là phần công ty chia cho cá nhân môi giới theo quy chế. Thù lao là khoản cố định, không phụ thuộc giá của giao dịch (Điều 63 khoản 2).

Three sums connected to the broker are different; do not mix them up. The brokerage service fee is what the company charges the client under the service contract, at a rate the two sides agree (Law on Real Estate Business Article 64, clause 1, point c); at Bảo Gia Khang it is 2% of the sale price, minimum 20 million dong (illustrative), and the law sets no 2% rate. Commission is the share the company pays the individual broker under its rules. Remuneration is a fixed sum that does not depend on the price of the deal (Article 63, clause 2).

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nói với khách "phí chỉ vài triệu" mà chưa cộng đủ các khoản. Khách đến ngày công chứng mới biết phải có thêm hàng chục triệu, nổi giận hoặc bỏ cuộc. Ngay từ buổi xem nhà, đưa cho khách bảng các khoản trên, ghi rõ khoản nào là ước tính.

Telling a client "the fees are only a few million" without adding up every item. On notarisation day the client learns that tens of millions more are due, gets angry or walks away. From the first viewing, hand the client the table of items, marking which are estimates.

2.10. Toán cần dùng: đơn giá, phần trăm, trả góp, lợi suất cho thuê – 2.10. The maths you need: unit price, per cent, instalments, rental yield

Nghề này chỉ cần bốn nhóm phép tính. Bạn làm được bằng bấm máy tính cầm tay; Excel làm nhanh hơn khi có nhiều hàng. Mỗi nhóm sau có công thức, ví dụ bằng số tình huống và dòng Excel tương ứng. Dòng Excel viết không dấu để hiển thị đúng trong khung. Nếu máy bạn dùng dấu phẩy làm dấu thập phân, thay dấu phẩy ngăn các đôi số bằng dấu chấm phẩy.

The trade needs only four groups of calculation. A pocket calculator is enough; Excel is faster when you have many listings. Each group has the formula, an example with the case figures and the matching Excel lines. The Excel lines are written without accents so they display correctly in the frame. If your computer uses a comma as the decimal mark, replace the commas that separate arguments with semicolons.

Đơn giá mỗi mét vuông – Price per square metre

Đơn giá là giá chia cho diện tích. Bạn dùng nó để so hai căn nhà khác cỡ. Công thức: đơn giá = giá chia diện tích. Nhớ nói rõ chia cho diện tích đất hay diện tích sàn (mục 2.4).

Unit price is the price divided by the area. You use it to compare two houses of different size. Formula: unit price = price divided by area. Remember to say whether the area is land or floor (section 2.4).

A1: Giá chốt (dong)	B1: 7600000000
A2: Diện tích đất (m2)	B2: 80
A3: Đơn giá (dong/m2)	B3: =B1/B2

Ví dụ: 7.600.000.000 chia 80,0 = 95.000.000 đồng mỗi mét vuông đất. Giá chào 7.800.000.000 chia 80,0 = 97.500.000 đồng. Chênh 2.500.000 đồng mỗi mét vuông.

Example: 7,600,000,000 divided by 80.0 = 95,000,000 dong per square metre of land. Asking 7,800,000,000 divided by 80.0 = 97,500,000 dong. The gap is 2,500,000 dong per square metre.

Phần trăm – Per cent

Phần trăm (%) là số phần trên một trăm. Có ba phép. A bằng bao nhiêu phần trăm của B: lấy A chia B rồi nhân 100. Lấy x phần trăm của B: B nhân x chia 100. Tăng hoặc giảm bao nhiêu phần trăm: lấy phần chênh chia số gốc rồi nhân 100.

Per cent (%) means parts per hundred. There are three operations. What per cent A is of B: A divided by B, times 100. Taking x per cent of B: B times x divided by 100. How many per cent up or down: the difference divided by the starting figure, times 100.

B1: 200000000	B2: 7800000000	B3: =B1/B2	(dinh dang o B3 la %)
B4: 800000000	B5: =MAX(B4*2%, 20000000)		(phi moi gioi, toi thieu 20 trieu)

Ví dụ 1: giá chốt thấp hơn giá chào 200.000.000 đồng, tức 2,564% giá chào. Ví dụ 2: tiền cọc 500.000.000 đồng bằng 6,579% giá chốt. Ví dụ 3: phí môi giới 7.600.000.000 × 2% = 152.000.000 đồng. Ví dụ 4, hàng giá 800 triệu đồng: 2% là 16 triệu, thấp hơn mức tối thiểu 20 triệu đồng, nên phí là 20 triệu đồng.

Example 1: the agreed price is 200,000,000 dong lower than asking, which is 2.564% of the asking price. Example 2: the deposit of 500,000,000 dong is 6.579% of the agreed price.

Example 3: brokerage fee $7,600,000,000 \times 2\% = 152,000,000$ dong. Example 4, a listing at 800 million dong: 2% is 16 million, under the minimum of 20 million dong, so the fee is 20 million dong.

Vay ngân hàng và trả góp – Bank loans and instalments

Khách mua nhà thường vay một phần. **Lãi vay** là tiền khách trả thêm cho ngân hàng cho vay, tính theo phần trăm mỗi năm. **Kỳ hạn** là thời gian vay, ở đây 20 năm. Ngân hàng thường cho lãi **ưu đãi** (thấp hơn) trong một số tháng đầu, rồi chuyển sang lãi **thả nổi** (thay đổi theo thị trường). **Trả góp đều** là cách trả mỗi tháng một số tiền bằng nhau, gồm lãi và một phần gốc (gốc là số tiền vay ban đầu). Những tháng đầu phần lãi lớn, về sau phần gốc lớn dần. PMT là một hàm của Excel, tức công thức có sẵn. Bạn đưa các số vào trong ngoặc, gọi là đối số, và hàm cho ra số tiền trả mỗi tháng đó.

*Home buyers often borrow part of the price. **Interest** is what the client pays the lending bank on top, as a per cent per year. The **term** is the length of the loan, here 20 years. Banks often give a **preferential** (lower) rate for the first months, then move to a **floating** rate (which changes with the market). **Level instalments** means paying the same amount each month, made up of interest and part of the principal (the principal is the sum originally borrowed). In early months interest is the larger part, later the principal grows. PMT is an Excel function, a ready-made formula. You put numbers in the brackets, called arguments, and it returns that monthly amount.*

1. Đổi lãi năm sang lãi tháng: chia 12. Lãi ưu đãi 7,5% một năm thành 0,625% một tháng.
Turn the yearly rate into a monthly rate: divide by 12. A 7.5% yearly preferential rate becomes 0.625% a month.
2. Đổi kỳ hạn sang tháng: $20 \text{ năm} \times 12 = 240$ tháng.
Turn the term into months: $20 \text{ years} \times 12 = 240 \text{ months}$.
3. Gõ hàm PMT với ba đối số: lãi tháng, số tháng, số tiền vay đặt dấu trừ (để kết quả ra số dương).
Type PMT with three arguments: the monthly rate, the number of months and the loan amount with a minus sign (so the result is positive).
4. Tính tháng đầu: lãi = số vay $\times$ lãi tháng; gốc = tiền trả trừ lãi; nợ còn lại = số vay trừ gốc.
Work out month one: interest = loan $\times$ monthly rate; principal = payment minus interest; remaining debt = loan minus principal.

B1: 7.5%	(lãi năm)
B2: 20	(số năm)
B3: 4500000000	(số tiền vay)
B4: =PMT(B1/12, B2*12, -B3)	(tiền trả mỗi tháng)
B5: =B3*B1/12	(lãi tháng đầu)
B6: =B4-B5	(gốc tháng đầu)

VÍ DỤ / EXAMPLE – Anh Sơn vay 4.500 triệu đồng, 20 năm, lãi ưu đãi 7,5% một năm. Lãi tháng = 0,625%; số tháng = 240. Mỗi tháng trả 36.251.694 đồng. Tháng đầu lãi = $4.500.000.000 \times 0,625\% = 28.125.000$ đồng; gốc = $36.251.694 - 28.125.000 = 8.126.694$ đồng; nợ còn lại = 4.491.873.306 đồng. Khoản vay bằng 59,21% giá nhà. Thu nhập hộ anh

Son 120 triệu đồng mỗi tháng, nên tiền trả tháng đầu bằng 30,21% thu nhập.

Mr Son borrows 4,500 million dong for 20 years at a preferential 7.5% a year. Monthly rate = 0.625%; months = 240. He pays 36,251,694 dong a month. Month one: interest = 4,500,000,000 × 0.625% = 28,125,000 dong; principal = 36,251,694 minus 28,125,000 = 8,126,694 dong; remaining debt = 4,491,873,306 dong. The loan is 59.21% of the house price. The household's income is 120 million dong a month, so the first payment is 30.21% of income.

Lưu ý khi tư vấn: lãi ưu đãi chỉ kéo dài 12 tháng đầu, sau đó lãi thả nổi (ví dụ 10,5% một năm). Sau 12 tháng khách còn nợ 4.399.056.580 đồng. Từ tháng 13, tiền trả mỗi tháng tính lại trên số nợ đó với 228 tháng còn lại, là 44.612.544 đồng, bằng 37,18% thu nhập. Hãy cho khách thấy cả hai con số, và nhắc khách hỏi ngân hàng cho vay về lãi thực tế. Bạn không thay ngân hàng cam kết lãi suất.

A point for advising: the preferential rate lasts only the first 12 months, then the rate floats (for example 10.5% a year). After 12 months the client still owes 4,399,056,580 dong. From month 13 the monthly payment is recalculated on that debt over the remaining 228 months and becomes 44,612,544 dong, which is 37.18% of income. Show the client both figures and remind them to ask the lending bank about the real rate. You do not commit to an interest rate on the bank's behalf.

Lợi suất cho thuê – Rental yield

Lợi suất cho thuê gộp là tiền thuê cả năm chia giá trị tài sản, tính bằng phần trăm. **Lợi suất ròng** làm tương tự nhưng lấy tiền thuê sau khi trừ chi phí của chủ và thuế. Đây là phép tính mô tả số của hợp đồng thuê, không phải dự đoán tương lai và không phải lời hứa sinh lời với khách. Chương 9 dạy phân tích đầy đủ.

Gross rental yield is a year's rent divided by the value of the property, as a per cent. Net yield works the same way but uses the rent after the owner's costs and taxes. It is a calculation describing the figures of a lease, not a forecast and not a promise of profit to a client. Chapter 9 teaches the full analysis.

B1: 14000000000	(gia trị tài sản)
B2: 85000000	(tiền thuê mỗi tháng)
B3: =B2*12/B1	(lợi suất gộp, định dạng %)
B4: 950000000	(tiền thuê năm sau chi phí và thuế)
B5: =B4/B1	(lợi suất ròng, định dạng %)

Ví dụ mặt bằng H07 của ông Đinh Công Danh: thuê 85 triệu đồng mỗi tháng, giá trị tài sản 14.000 triệu đồng. Tiền thuê năm = 85 × 12 = 1.020 triệu đồng. Lợi suất gộp = 1.020 chia 14.000 nhân 100 = 7,286%. Trừ chi phí của chủ 18 triệu đồng và thuế 52 triệu đồng (cách tính thuế ở mục 6.12) còn 950 triệu đồng. Lợi suất ròng = 950 chia 14.000 nhân 100 = 6,786%.

Example, premises H07 of Mr Đinh Công Danh: rent 85 million dong a month, property value 14,000 million dong. Annual rent = 85 × 12 = 1,020 million dong. Gross yield = 1,020 divided by 14,000 times 100 = 7.286%. After the owner's costs of 18 million dong and tax of 52 million dong (tax calculation in section 6.12), 950 million dong remains. Net yield = 950 divided by 14,000 times 100 = 6.786%.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Nhập lãi năm và số năm thẳng vào hàm PMT, như PMT(7,5%, 20, ...). Hàm đòi lãi và số kỳ cùng đơn vị. Nếu trả theo tháng, phải chia lãi cho 12 và nhân số năm với 12. Làm sai, tiền trả mỗi tháng lệch xa, khách tính sai khả năng vay.

Typing the yearly rate and the number of years straight into PMT, such as PMT(7.5%, 20, ...). The function needs the rate and the number of periods in the same unit. If payments are monthly, divide the rate by 12 and multiply the years by 12. Done wrongly, the monthly payment is far off and the client misjudges what they can borrow.

LỖI HAY GẶP / COMMON MISTAKE – Đưa lợi suất cho thuê cho khách như một lời cam kết, ví dụ "nhà này sẽ sinh lời 7% mỗi năm". Số đó chỉ đúng với hợp đồng thuê hiện có, không ai biết năm sau. Chỉ nói "theo hợp đồng thuê hiện tại, tiền thuê một năm bằng khoảng 7,3% giá trị tài sản".

Giving a rental yield to a client as a commitment, such as "this house will earn 7% a year". The figure is true only for the current lease and nobody knows next year. Say only: "under the current lease, a year's rent is about 7.3% of the property value".

2.11. Việc cần làm ngay – 2.11. Action checklist

Tám việc sau làm được trong một tuần, mỗi việc dùng chính kiến thức vừa học. Làm trên hàng thật hoặc hàng mẫu của công ty, và hỏi chị Ngọc khi vướng.

The eight tasks that follow can be done in a week, each using what you have just learned. Work on real or sample company listings, and ask Ngọc when stuck.

- Lấy bản chụp Giấy chứng nhận của một hàng đang nhận (chủ đã đồng ý). Chép vào phiếu: tên chủ, thửa, tờ, diện tích, loại đất, thời hạn, dòng ghi chú ở mục 5 và mục 6.
Take a copy of the certificate of a listing you are handling (with the owner's consent). Copy onto the form: the holder, plot, sheet, area, land type, term, and the lines in parts 5 and 6.
- Với hàng đó, trả lời bằng chữ sáu câu hỏi trong bảng ở mục 2.2. Câu nào chưa biết thì ghi "chưa xác minh" và ghi tên người sẽ hỏi.
For that listing, answer in writing the six questions in the table in section 2.2. Where you do not know, write "not verified" and the name of the person you will ask.
- Đo lại chiều ngang và chiều sâu thửa đó, tính diện tích và độ chênh theo mét vuông và phần trăm so với Giấy chứng nhận.
Re-measure the width and depth of the plot, then work out the area and the gap in square metres and per cent against the certificate.
- Tra quy hoạch ba thửa bằng công của tỉnh, chụp màn hình có ngày giờ, lưu vào hồ sơ từng hàng.
Check the planning of three plots on the provincial portal, take dated screenshots and file them with each listing.
- Viết ra giấy: với giá chốt 7.600 triệu đồng và cọc 500 triệu đồng, bên nào bỏ thì mất bao nhiêu. Rồi thử lại với cọc 300 triệu đồng.
Write down: with an agreed price of 7,600 million dong and a deposit of 500 million, who loses how much if either side walks away. Then repeat with a deposit of 300 million.

- Với một hàng của bạn, ghi ba loại giá (chủ chào, giá dự kiến chốt, giá của tỉnh nếu biết) và tính đơn giá mỗi mét vuông, ghi rõ chia cho đất hay sàn.
For one of your listings, write the three prices (asking, expected deal, provincial price if known) and calculate the unit price per square metre, stating whether it is land or floor.
- Tính thuế thu nhập cá nhân, lệ phí trước bạ và phí dịch vụ môi giới cho một hàng giá bất kỳ bằng bảng ở mục 2.9, rồi đối chiếu bằng Excel.
Calculate personal income tax, registration fee and brokerage fee for a listing at any price using the table in section 2.9, then cross-check in Excel.
- Dựng bảng Excel có bốn phép của mục 2.10: đơn giá, phần trăm, PMT và lợi suất. Nhập số của nhà H01 và H07 để kiểm công thức cho ra đúng số trong sách.
Build an Excel sheet with the four calculations of section 2.10: unit price, per cent, PMT and yield. Enter the figures of H01 and H07 to check that the formulas give the numbers in the book.

Chương 3. Chuẩn bị trước khi làm môi giới: giấy tờ, công cụ, số liệu – Chapter 3. Getting ready: papers, tools and data

Sau chương này bạn làm được – *What you will be able to do*

- Giữ cho chứng chỉ hành nghề còn hiệu lực, đọc hợp đồng với doanh nghiệp để tính được hoa hồng của mình, và làm danh thiếp ghi đúng thông tin.
Keep your practising certificate valid, read your contract with the company so you can work out your own commission, and make a business card with correct details.
- Đóng gói bộ dụng cụ đi hiện trường, đo diện tích bằng thước laser, ghi hướng nhà bằng la bàn điện thoại và chụp ảnh nhà theo mười điểm cố định.
Pack a field kit, measure area with a laser meter, record the facing direction with the phone compass and photograph a house at ten fixed spots.
- Dựng sổ Excel ba trang tính (hàng, khách, lịch hẹn) với công thức đơn giá, nguồn tiền khách và tra địa chỉ theo mã hàng.
Build a three-sheet Excel workbook (properties, clients, appointments) with formulas for unit price, client funds and address lookup by code.
- Tra quy hoạch của một thửa đất trên cổng của tỉnh, dùng bản đồ để đo khoảng cách tiện ích và thu giá rao từ trang rao vặt.
Look up the plan for a land plot on the province's portal, use maps to measure distances to amenities and collect asking prices from classified sites.
- Dùng chữ ký điện tử và trợ lý AI đúng cách, và xử lý dữ liệu cá nhân của khách đúng luật: xin đồng ý, lưu, xóa.
Use electronic signatures and AI assistants correctly, and handle clients' personal data lawfully: obtain consent, store, delete.
- Lập hồ sơ số liệu cho một phường: đường chính, tiện ích, giá rao, giá giao dịch, nguồn và độ tin cậy.
Build a data file for one ward: main streets, amenities, asking prices, transaction prices, sources and reliability.

3.1. Giấy tờ của chính bạn – 3.1. Your own papers

Trước khi nhận căn nhà đầu tiên, bạn cần bốn thứ giấy tờ của chính mình. Hai thứ đầu cho phép bạn được làm nghề: chứng chỉ hành nghề và hợp đồng với doanh nghiệp. Hai thứ sau cho khách và đồng nghiệp tin bạn: danh thiếp ghi đúng thông tin và cam kết bảo mật. Thiếu một thứ là bạn đang làm trái luật hoặc làm trái quy định của công ty.

Before you take your first property you need four papers of your own. The first two allow you to work: your practising certificate and your contract with the company. The other two let clients and colleagues trust you: a business card with correct details and a confidentiality undertaking. Missing any one of them means you are breaking the law or the company's rules.

Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản – The brokerage practising certificate

Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản là giấy xác nhận bạn đã qua kỳ thi sát hạch (thi kiểm tra kiến thức nghề). Luật đòi cá nhân hành nghề môi giới phải có chứng chỉ, và phải làm việc trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới hoặc một sàn giao dịch bất động sản (nơi diễn ra các giao dịch mua bán, chuyển nhượng bất động sản). Cá nhân không được tự đứng ra môi giới một mình (Luật Kinh doanh bất động sản, viết tắt Luật KDBĐS, Điều 61 khoản 2).

A brokerage practising certificate confirms that you have passed the assessment exam, which tests your knowledge of the trade. The law requires an individual broker to hold the certificate and to work inside a real estate brokerage company or a real estate trading floor (a place where property sales and transfers take place). An individual may not broker alone (Law on Real Estate Business, LREB for short, Article 61(2)).

Khoa đã có chứng chỉ; việc còn lại là giữ cho chứng chỉ còn hiệu lực. Có năm điều cần nắm.

Khoa already holds a certificate; what remains is keeping it valid. Five points matter.

- Điều kiện để thi và được cấp: có giấy chứng nhận hoàn thành khóa bồi dưỡng, tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ. Người đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự, đang bị tạm giam hoặc bị cấm hành nghề thì không được cấp (Luật KDBĐS Điều 70).

Conditions to sit the exam and be issued the certificate: a certificate of completing the training course, upper secondary education or higher, full civil legal capacity. A person under criminal prosecution, in detention or banned from practice cannot be issued one (LREB Article 70).

- Khóa bồi dưỡng dài 74 tiết: kiến thức cơ sở 32 tiết, chuyên môn 24 tiết, thực hành 16 tiết, kiểm tra 2 tiết (Thông tư 04/2024/TT-BXD).

The course is 74 periods: 32 of basic knowledge, 24 of specialist knowledge, 16 of practice and 2 of testing (Circular 04/2024/TT-BXD).

- Bài thi đạt khi mỗi phần từ 70 điểm trên 100 (Nghị định 96/2024/NĐ-CP, viết tắt NĐ 96/2024, Điều 28).

You pass when each part scores at least 70 out of 100 (Decree 96/2024/ND-CP, Decree 96/2024 for short, Article 28).

- Chứng chỉ có giá trị trong cả nước 05 năm kể từ ngày cấp (NĐ 96/2024 Điều 31 khoản 4).

The certificate is valid nationwide for 05 years from the date of issue (Decree 96/2024 Article 31(4)).

- Chứng chỉ hết hạn thì không được hành nghề. Muốn được cấp lại phải thi lại phần kiến thức cơ sở (NĐ 96/2024 Điều 32).

An expired certificate gives no right to practise. To be issued a new one you must retake the basic knowledge part (Decree 96/2024 Article 32).

Chứng chỉ chỉ dùng cho chính bạn. NĐ 96/2024 Điều 31 cấm sửa chứng chỉ, cho thuê hoặc cho người khác mượn. Làm mất hoặc rách thì xin cấp lại, thời hạn vẫn tính 05 năm