

A decorative border composed of a repeating pattern of blue bird silhouettes, likely swallows, arranged in a rectangular frame around the central text.

Kinh nghiệm đầu tư bất động sản của

Việt kiều Mỹ

Địa ốc là một ngành nghề có rất nhiều cơ hội để làm giàu, bất kể bạn là Broker hay Agents, luôn có những cơ hội tốt cho bạn, nếu bạn biết nắm lấy, Charles Trần, Việt kiều chia sẻ.

---

Những bước đầu đi vào ngành môi giới bất động sản thật sự chẳng dễ chút nào. Nhưng khi bạn đã tạo được uy tín, làm cho khách hàng tin tưởng, thì điểm thành công của bạn đã có trong tầm tay.



### **Làm thế nào để tìm nguồn khách, mua và bán bất động sản?**

Cách tiếp cận và khả năng của mỗi người mỗi khác, tùy thuộc vào môi trường và quan hệ của họ. Nhưng nói theo logic, một người kinh doanh địa ốc phải có khả năng về nhiều mặt khác nhau, đó là lý do tại sao trong chương trình huấn luyện để trở thành một người hành nghề địa ốc lại đòi hỏi một cá nhân phải có sự am hiểu về nhiều lĩnh vực khác nhau.

Những kiến thức và sự liên quan sẽ được bàn thêm ở phần sau của bài này. Bây

giờ chúng ta quay trở lại với những kỹ năng để thu hút được khách hàng.

- Khi tham gia kinh doanh môi giới bất động sản, chúng ta nên tự hỏi: “Tôi có gì để bán cho thân chủ của tôi để được hưởng tiền hoa hồng?”. Nếu bạn trả lời: “Tôi không có gì để bán cho thân chủ của tôi, ngoài kiến thức và lòng nhiệt tình”, câu trả lời của bạn đáng được 10 điểm.

- Nhưng để có thể sử dụng kiến thức của bạn và lòng nhiệt tình, bạn cần phải có đối tác, đó là thân chủ của bạn.

### **Bạn sẽ bắt đầu từ đâu? và bằng phương pháp tiếp cận nào?**

- Câu hỏi không hề quá khó để trả lời, nếu có người hướng dẫn bạn. Hãy làm theo tôi bằng cách chịu khó ngồi xuống bàn, lấy giấy bút, và viết trên giấy: tên, địa chỉ của tất cả những người quen của bạn, vì họ sẽ là khách hàng của bạn sau này. Sử dụng nó như một quyền lực mà bạn có được. Bạn đừng quan tâm là người này vừa mới mua nhà, người kia làm ăn thất bại mới phải bán nhà, hay có ai đó đang chuẩn bị ly dị và sẽ phải chia tài sản. Hãy nhớ là đừng quan tâm đến những khó khăn của họ, mà hãy nghĩ họ là những người mà bạn cần trong quan hệ sau này.

- Sau khi thiết lập xong danh sách, bạn cần thảo một số lá thư mẫu, mà nội dung nhẹ nhàng nhưng đi thẳng vào mục đích của việc tiếp cận. Sau đó tuần tự bạn gửi

cho họ một chuỗi những lá thư, nằm trong kế hoạch tiếp cận. Trong lá thư bạn nên nâng tầm quan trọng của lá thư bằng xác định công việc.

### **Bao nhiêu là đủ?**

Bạn phải gửi bao nhiêu lá thư là đủ? Thật ra lượng thư không giới hạn, nhưng khả năng theo dõi số lượng thư hồi đáp để tạo ra mối quan hệ mới là điều quan trọng. Tốt nhất là bạn dùng bản đồ địa phương, hãy chọn cho mình một khu vực có đông dân cư và chỉ chú tâm vào khu vực này. Bằng những lá thư, những cuộc thăm viếng sẽ tạo ra mối quan hệ. Bạn cứ tin đi, nếu bạn có con số Data base 200 căn, thì ít nhất bạn có được 20 khách hàng, và bắt đầu từ những khách hàng này, sẽ phát sinh thêm những khách hàng khác.

Con số 20 khách hàng là con số nhỏ nhoi phải không bạn? Nhưng nếu bạn cũng dùng giấy bút làm lại một bài toán, bạn sẽ thấy con số này không nhỏ chút nào. Giả dụ trong một năm bạn có 20 khách, 20 căn nhà được bán đi, giá trị của một căn bằng 1 tỷ, như vậy tổng số trị giá là 20 tỷ, mức hoa hồng là 2% như vậy công ty thu về 400.000.000đ.

Theo thỏa thuận bạn được chia với mức 50/50 có nghĩa là bạn có khả năng thu được 200.000.000đ. Hãy làm thêm bài toán nhỏ hơn, bằng cách chia cho 12 tháng, bạn sẽ có mỗi tháng số tiền: 16.670.000đ, tôi hy vọng là số tiền này sẽ

không quá nhỏ bé với bạn. (Các bạn ở Mỹ, hãy áp dụng con số 4% và dùng dấu hiệu USD để diễn giải).

## **Tiếp thị**

Trong lĩnh vực địa ốc, với vai trò của một Agent, bạn cần phải tiếp thị cho chính bạn. Bạn phải có khả năng tạo ra được những hào quang cho chính mình, vì đây là những điều cần phải làm ngay, bạn mới có thể đứng vững trên thương trường ngày thêm mạnh mẽ.

Sự thành công của bạn sẽ tạo ra uy tín cho công ty, khi người ta nhắc đến bạn, người ta cũng nói về công ty. Sự am hiểu về phong cách tiếp thị cực kỳ quan trọng đối với một người kinh doanh môi giới địa ốc.

## **Sự khác biệt về tiếp thị giữa công ty và của cá nhân bạn**

Những người đứng đầu công ty có trách nhiệm tìm hiểu về những chiến lược, chiến thuật, phải tìm hiểu về phân khúc thị trường, khuynh hướng đáp ứng nhu cầu cho từng mục đích, để tạo ra hướng đi cho công ty. Mục đích quảng cáo tiếp thị cho công ty sẽ hoàn toàn khác với nhu cầu của bạn.

Bạn có một thị trường riêng biệt, bạn cần phải nghiên cứu từ hình thức đến nội dung. Để có thể chiếm lĩnh thị phần, trong khuôn khổ của một người kinh doanh

môi giới địa ốc, vốn liếng của bạn vẫn chỉ là những kinh nghiệm, lòng tận tâm. Món lợi nhuận vô giá của bạn chính là lòng tin của thân chủ. Vì vậy khi nghĩ về quảng cáo, tiếp thị, xin đừng nghĩ chỉ làm theo nhu cầu, một việc nếu tiện thì làm, còn không thì thôi.

Hãy nghĩ đến thành quả bạn sẽ gặt hái được, vì thành quả chính là mục đích quan trọng nhất của quảng cáo tiếp thị, cũng là mục đích bạn mong gặt hái được.

Để làm cho mục đích tiếp thị của bạn mang lại kết quả, bạn nên bắt đầu tìm hiểu sở thích của mỗi khách hàng, gia cảnh, tình hình kinh tế, công ăn việc làm. Hãy chọn lựa sàng lọc, và chia ra từng nhóm khác nhau. Áp dụng thành những mục tiêu của phân khúc tiếp thị.

Hãy thiết kế ra những mẫu quảng cáo có khả năng mang lại ấn tượng cho từng nhóm. Tạo ra những postcard để sử dụng quanh năm, nhất là vào những dịp lễ như Lễ Tạ ơn, Noel, Tết Dương lịch, Tết Âm lịch..., những card chúc sinh nhật, trong những dịp liên hoan. Vì những quan tâm nhỏ nhất sẽ giúp bạn đến gần mọi người.

Dù cho là họ sẽ không có cơ hội để trở thành khách hàng hay thân chủ của bạn, nhưng những điều họ nói về bạn (reference) sẽ mang lại cho bạn những lợi lộc to lớn mà không bao giờ bạn có thể ngờ được.

Khi còn là sinh viên cao học, tôi có một số bạn bè cùng lớp, sau khi tốt nghiệp mỗi người đi đến một phương, nhưng chúng tôi vẫn giữ liên lạc thật chặt chẽ. Các bằng hữu của tôi đã nhiều lần cười chế nhạo vì tôi không theo ngành đã học, và chỉ một sớm một chiều tôi trở thành Broker địa ốc. Các bạn tôi chưa bao giờ nhờ tôi mua cho họ một bất động sản, nhưng những người quen của họ, một phần lớn đã trở thành thân chủ của tôi.

*Tôi tự tạo cho mình một Logic như sau:*

Knowledge Experience = Confident

(Kiến thức Kinh nghiệm = Tự tin)

Honest Abilities True to client's promise = Trust

(Tự trọng Khả năng biết giữ lời hứa = Tạo ra tin tưởng)

Confident Trust = Convincing's power

(Tự tin cá nhân Được lòng tin tưởng = Sức mạnh của thuyết phục)

Hãy tạo ra một Logic. Những điều tôi vừa trình bày nằm trong Logic: một lá thư được gửi thường xuyên, một tấm postcard gửi đến cho một người quen luôn có giá trị đối với người nhận, dù rằng nó sẽ chỉ được ghi nhận trong thoáng chốc, nhưng

ảnh hưởng của nó sẽ đi vào tiềm thức, và khi có nhu cầu người ta sẽ nhớ ngay đến bạn, hay ít nhất nó cũng giúp bạn thể hiện khuynh hướng đặc nhân tâm. Bạn cứ tin đi không có gì là thừa cả.

Cũng trong chiến lược quảng cáo, có những loại hình về hình đột phá. Tôi đã có lần dùng một mẫu quảng cáo rất ngắn gọn như sau: Mua những căn nhà giá cả hợp lý, giải quyết trong vòng một giờ. Bên dưới là số phone của tôi. Kết quả không ngờ, chỉ trong vòng 24 giờ, đã có trên 30 khách bán mời tôi đến coi nhà. Dĩ nhiên tôi chẳng mua một căn nào cả, nhưng trong thời gian đó, tôi đã bán được 2 căn cho 4 khách hàng đang tìm mua nhà.

Trong một lớp do tôi dạy về địa ốc cho nhân viên của tôi, và nói về sự đột phá này, có bạn đã hỏi:

- Anh có khả năng mua tất cả những căn nhà thật sao?

- Tôi đã trình bày và lý giải như sau: Tôi thật sự cần mua rất nhiều nhà, nhưng phải là những căn có thể mang lại cho tôi số lợi nhuận ngay lập tức. Tôi không vi phạm luật, và tôi sẵn sàng mua tất cả những căn nhà đó, nếu họ bán cho tôi giá thấp hơn thị trường từ 20 đến 25%, kinh doanh, tôi phải có lời.

- Nhưng nếu tất cả đều đồng ý bán cho anh giá thấp hơn thị trường 20 đến 25%



thì làm sao anh mua hết được?

- Chúng ta là chuyên gia, nếu quả thật có chuyện thần tiên như vậy xảy ra, tôi sẽ là triệu phú qua đêm, và tôi có thể mua tất cả thành phố này. Lý do: đối với ngân hàng, tôi chỉ cần có 20% tiền trả trước, 80% sẽ được hỗ trợ cho vay trong 30 năm. Tiền trả trước của tôi là Equity (20-25% giảm giá) 80% tôi đi vay nợ, và chỉ trong 30 ngày tôi có thể bán ngay căn nhà để có lợi nhuận.

- Nếu ngân hàng từ chối cho vay?

- Chúng ta còn nhiều khả năng để mua được, bằng phương thức người bán trở thành chủ nợ trong thời gian ngắn. 3 cho đến 6 tháng, hay chúng ta dùng bằng khoán để tạo ra tiền mặt và dứt điểm một thương vụ.