

**REVER**

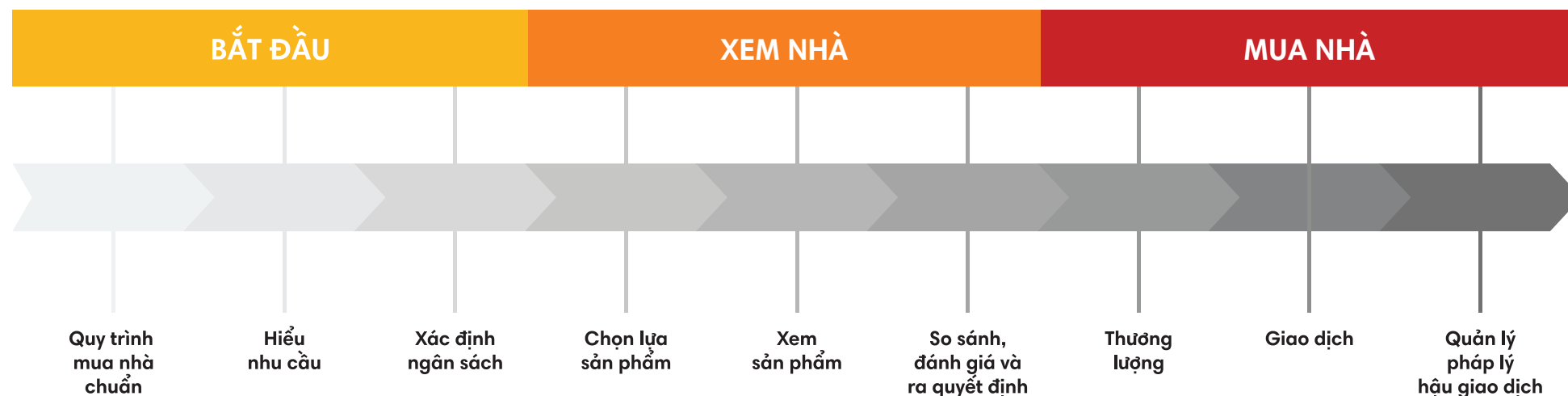
---

Sổ tay Hướng dẫn Mua nhà

# Chào mừng đến với Rever!

Nếu bạn đang bắt đầu nghĩ về việc mua nhà hay đang trong quá trình tìm kiếm ngôi nhà mơ ước cho bản thân và gia đình, chúng tôi sẽ giúp bạn đi đúng hướng với cuốn sổ tay chia sẻ thông tin thực tế về thị trường nhà đất tại Việt Nam này.

## Mua nhà cùng Rever:



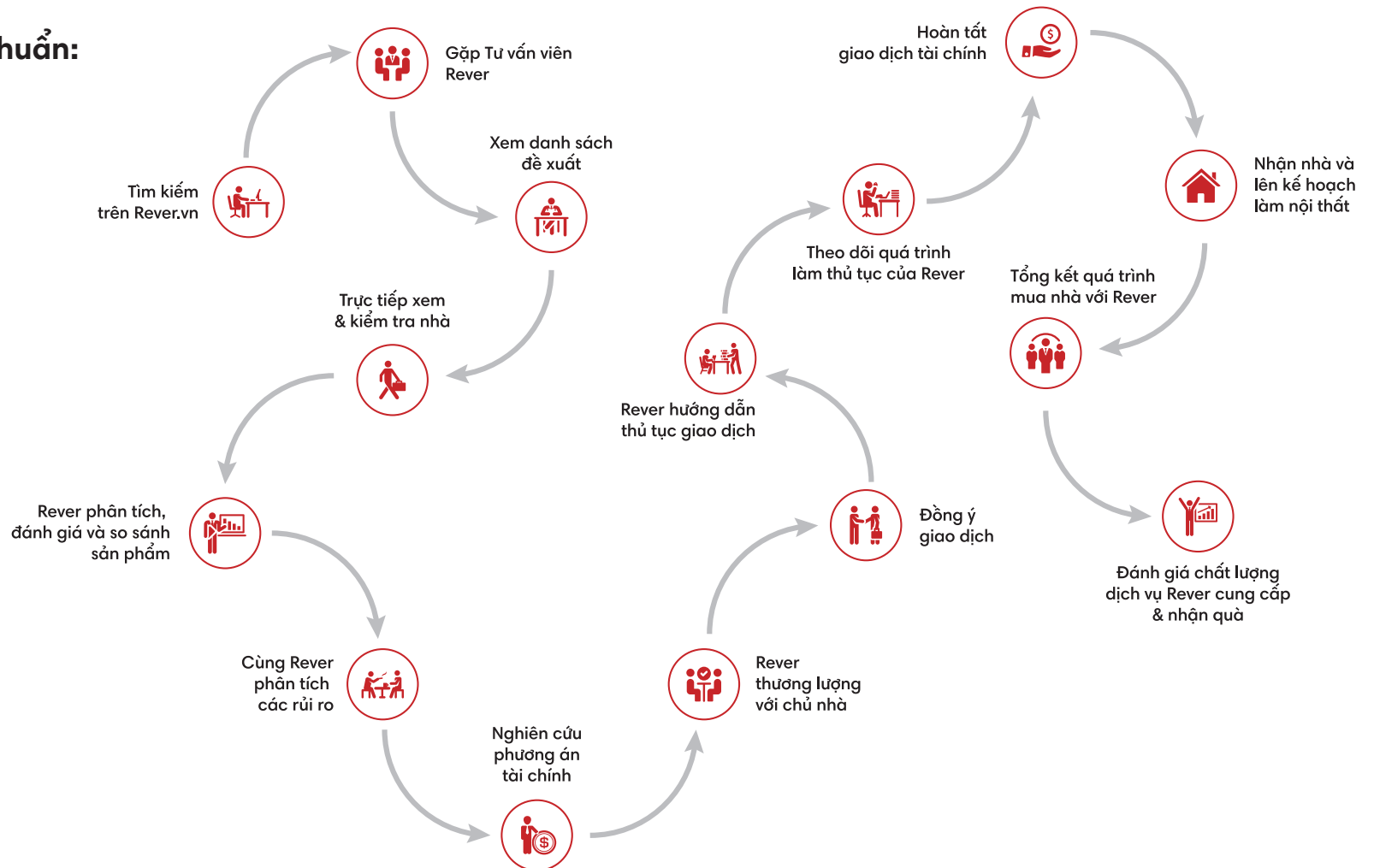
## VÌ SAO NÊN CHỌN REVER?

Cùng với việc đưa ra cái nhìn tổng quan và hướng dẫn thực hiện từng bước cơ bản khi mua nhà, Rever xin giới thiệu các lợi ích dành cho khách hàng được cung cấp hoàn toàn miễn phí cho khách hàng. Việc tìm mua tổ ấm mới cho gia đình bạn sẽ dễ dàng, an toàn và minh bạch hơn bao giờ hết.

# Mua nhà - nên bắt đầu từ đâu?

Nếu đây là lần đầu tiên bạn mua nhà và chưa biết bắt đầu từ đâu, đừng quá lo lắng! Chúng tôi sẽ song hành cùng bạn xuyên suốt quá trình mua nhà và hướng dẫn chi tiết trong từng bước. Bắt đầu từ việc tìm kiếm nhà đất phù hợp cho đến khi bạn đã hoàn tất chuyển vào tổ ấm mới.

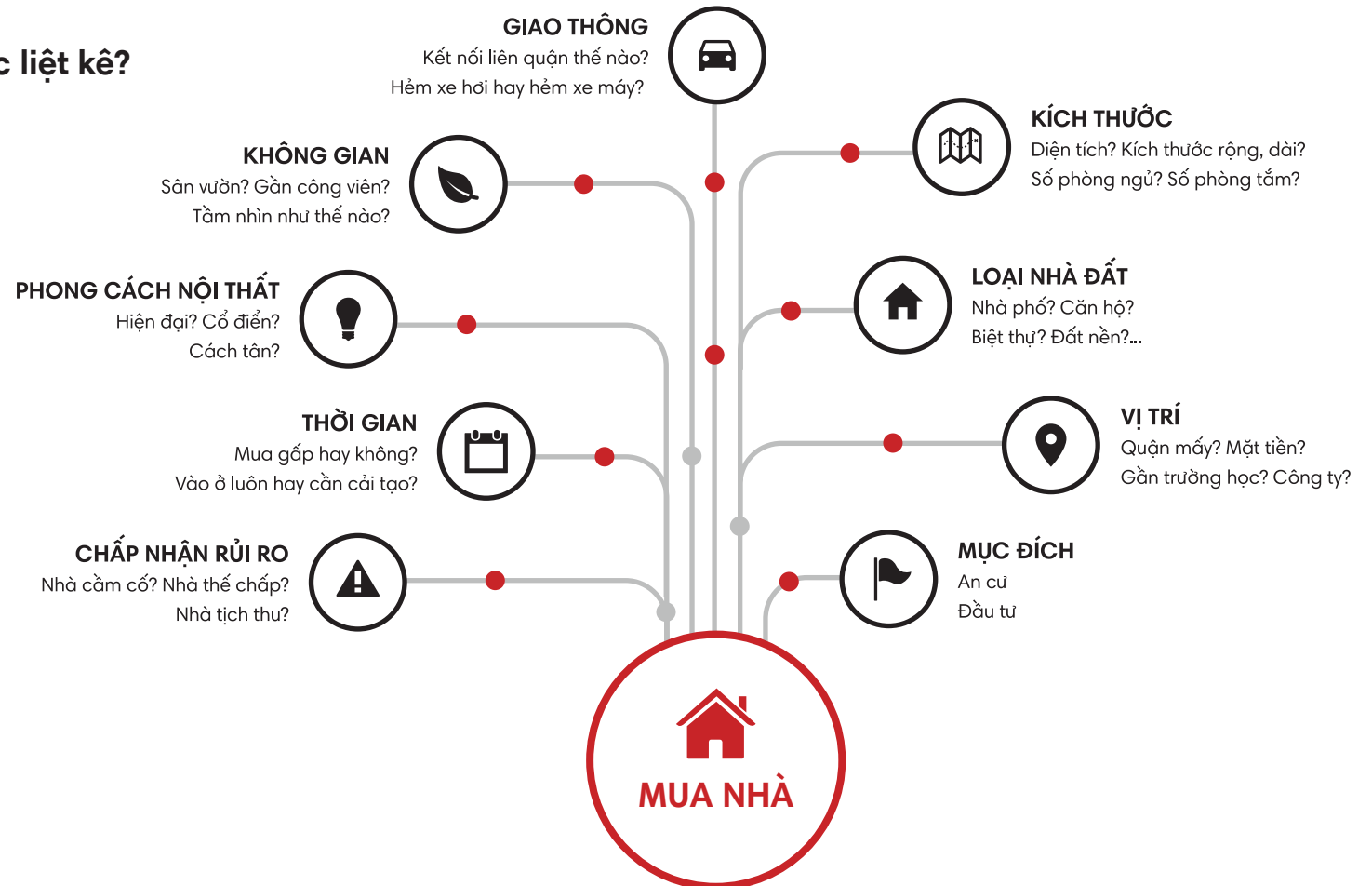
## Quy trình mua nhà chuẩn:



# Hiểu nhu cầu

Hãy dành thời gian nghĩ về ngôi nhà mà bạn và gia đình mong muốn. Hiểu rõ nhu cầu tưởng chừng như đơn giản và thường bị khá nhiều người bỏ qua. Song nếu xác định đúng và đủ nhu cầu, bạn sẽ thu hẹp phạm vi tìm kiếm nhà giữa hàng trăm ngàn nhà đất đang có mặt trên thị trường. Khả năng đánh giá, ra quyết định sẽ được cải thiện. Thời gian dọn về tổ ấm mới cũng nhanh hơn đáng kể.

## Những nhu cầu nào cần được liệt kê?



Nếu bạn chưa chắc chắn về nhu cầu của bản thân và gia đình, đừng nản lòng! Hãy gặp gỡ Tư vấn viên Rever.

Chúng tôi sẽ cùng bạn hiểu và phân tích từng thông tin. Từ ưu, khuyết điểm từng loại nhà đất, khu dân cư phù hợp đến các loại phí vô hình nếu có trong từng loại hình nhà bạn đang quan tâm.

# Xác định ngân sách & Phương án tài chính

Sau khi hiểu mình có nhu cầu mua nhà đất như thế nào, bạn cần xác định ngân sách và tính toán tài chính.

## Ngân sách mua nhà tối đa của bạn?

Nếu bạn đã có sẵn tiền trong tay, mọi việc đã dễ dàng. Bạn cần dự trù thêm chi phí cải tạo, thiết kế nội thất nếu cần và chuyển tới.

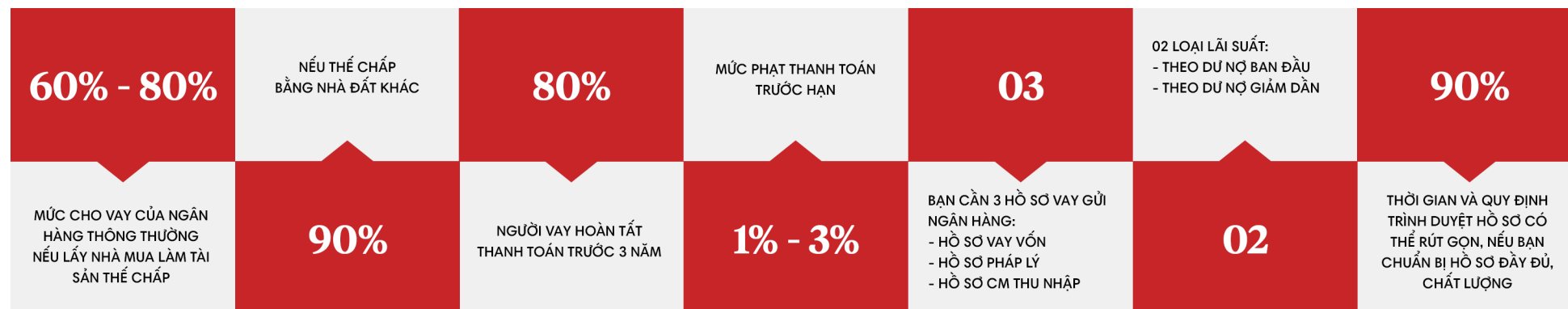
Nếu cần vay vốn, hãy tính thanh khoản mỗi tháng bạn cần thực hiện để chắc việc mua nhà không ảnh hưởng đến nhịp sống của gia đình.

Hãy tính tiền vay gốc, lãi, thuế, chi phí bảo hiểm, các khoản vay đã phát sinh trước, tiền thanh toán thế tín dụng, chi phí sinh hoạt định kỳ hàng tháng. Tổng các chi phí này nên ít hơn 36% thu nhập của bạn.

### REVER TIPS

- Tìm ra ngân sách từ khoản tiền đã có, hoặc được người thân hỗ trợ, thường từ 30% giá trị nhà.
- Chọn nhà đủ nhu cầu, tránh phát sinh khoản vay không cần thiết.
- Nếu mua dự án: tìm hiểu ngân hàng bảo lãnh dự án để có ưu đãi tốt hơn.
- Luôn giữ liên lạc với ngân hàng để nhận những thông báo mới nhất.

Ngoài ra, hãy để Tư vấn viên Rever phân tích kỹ lưỡng các khoản thanh toán thực tế và rủi ro tài chính cho bạn.



# Bắt đầu tìm kiếm nhà đất!

Giờ bạn đã có ý tưởng mình cần ngôi nhà như thế nào cũng như ngân sách cho việc mua và cải tạo nhà. Tuy nhiên, việc tìm kiếm nhà giữa hàng trăm ngàn căn đang được giới thiệu sẽ gặp không ít khó khăn. Rever có vài mẹo nhỏ giúp bạn tìm kiếm nhanh và hiệu quả.



Khi vừa có ý nghĩ mua nhà, hẳn bạn đã bắt đầu chú ý về các thông tin mua bán nhà xung quanh mình. Từ các biển hiệu bán nhà, mẫu tin rao bán trên báo giấy hay bắt đầu trò chuyện với cò lái. Chúng tôi gọi đó là **Phương pháp tìm kiếm truyền thống**.

Ngày nay, hầu hết người mua đã chuyển qua dùng phương pháp mới nhanh chóng và tiện lợi hơn: **tìm kiếm trên mạng Internet**. Thay vì phải di chuyển nhiều trong tình trạng kẹt xe và ô nhiễm khói bụi, gập gổ mô giới nhưng không biết giá họ đưa ra có chính xác không, hay nhà đất rao bán trên biển báo có còn giao dịch không.

## Nên tìm kiếm online từ website nào?



- Website cần có nhiều thông tin đa dạng, đầy đủ chi tiết và cập nhật liên tục.
- Đa dạng từ số lượng nhà đất, hình ảnh rõ nét, các miêu tả về nhà và tiện ích xung quanh đầy đủ.
- Công khai giá nhà rõ ràng.
- Có khả năng tìm kiếm nhà chi tiết theo từng nhu cầu, khu vực, v.v
- Cần nhắc sử dụng Google bởi thông tin chưa được chọn lọc, chưa xác thực hoặc cũ.
- Cẩn thận các mẫu tin rao vặt nhiều căn, rất có thể đây là mô giới

**Rever cập nhật liên tục + nhiều công cụ = Tìm kiếm cực kỳ dễ dàng.**

Rever mang đến thông tin cập nhật mới đến từng phút và 24/7.



Rever kiểm chứng tận nơi



Mô hình 3D trung thực



Tìm kiếm thông minh, có thể lưu điều kiện tìm kiếm



Tạo và lưu danh sách nhà yêu thích



Thông tin thay đổi được gửi qua email

**TRUY CẬP [WWW.REVER.VN](http://WWW.REVER.VN)  
ĐỂ TRẢI NGHIỆM NGAY!**

# Tìm nhà trên Rever

Công cụ tìm kiếm nhà hiệu quả của Rever giúp bạn tìm đúng nhà đất trong khu dân cư mà bạn cần tìm trong tầm giá, loại nhà đất, các tiện nghi và tiện ích xung quanh, v.v... Nếu bạn thích căn hộ, các dự án mới và tốt nhất cũng được Rever giới thiệu chi tiết trên website. Bạn sẽ dễ dàng quyết định và cân nhắc các khoản đầu tư hay an cư của gia đình trong thời gian tối.

## CÁC BƯỚC TÌM KIẾM TRÊN REVER

- 1 Truy cập trang website: [www.Rever.vn](http://www.Rever.vn) và nhập quận huyện, khu dân cư hay tên dự án vào ô tìm kiếm.
- 2 Để thu hẹp phạm vi tìm kiếm, điền thêm các thông tin như giá, số phòng ngủ, loại hình nhà đất...
- 3 Chọn nhà đất trong danh sách liệt kê hoặc các thông tin mua bán hiển thị trực tiếp trên bản đồ.

The screenshot displays the REVER website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Nhà đất bán', 'Nhà đất thuê', and 'Dự án mới'. Below these are buttons for 'Đăng tin miễn phí', 'Đăng ký', and 'Đăng nhập'. A search bar contains the text 'Tìm kiếm'. To the right of the search bar are filters for 'Phòng ngủ', 'Giá', and 'Khác'. The main content area shows a list of property cards on the left and a map on the right. The first card is for 'Căn hộ tầng cao T4 Riviera Point' with details: RV065 • Tân Phú, Quận 7, 2 bedrooms, 99m², priced at 4.6 tỷ. The second card is for 'Căn góc C3 Nam Khang' with details: RV860 • Tân Phú, Quận 7, 3 bedrooms, 165m², priced at 4.8 tỷ. The map shows various districts and property listings with price tags, such as 13.7 tỷ, 4.7 tỷ, 20 tỷ, 4.2 tỷ, 26 tỷ, 18 tỷ, 30 tỷ, 47 tỷ, 22 tỷ, 14.5 tỷ, 22 tỷ, 6.2 tỷ, 2 căn, 5.9 tỷ, 10.5 tỷ, 8.9 tỷ, 3 căn, 3 căn, 2.87 tỷ, 17 tỷ, 8.8 tỷ, 6.5 tỷ, 2.65 tỷ, 14.5 tỷ, 2.9 tỷ, 2.7 tỷ, 17 tỷ, 19 tỷ, 7.27 tỷ, 12.5 tỷ, and 19 tỷ.

# Gặp gỡ Tư vấn viên Rever

Khi tiến hành tìm kiếm, hãy gặp Tư vấn viên Rever để chúng tôi hỗ trợ bạn, dù bạn đã từng có kinh nghiệm hay chưa. Có rất nhiều thông tin đáng giá về nhà đất, khu dân cư, thậm chí là phân tích thiết kế nội thất chúng tôi muốn giới thiệu đến bạn nhanh chóng, trung thực và trực quan nhất thông qua Tư vấn viên. Trong trường hợp vẫn chưa hiểu rõ nhu cầu của mình, bạn hãy cho chúng tôi biết để trợ giúp từ những bước đầu tiên.

## Những điều cần lưu ý:

- Hầu hết các môi giới truyền thống tự tìm khách hàng, họ chỉ có tiền công khi khách thực hiện giao dịch. Tiền công được quyết định dựa trên giá trị nhà đất.
- Chi phí họ nhận đến từ lượng giao dịch thực hiện, môi giới có thể giấu đi những thông tin bất lợi để bạn nhanh chóng mua.
- Nếu không chọn được môi giới tin cậy và chuyên nghiệp, bạn rất dễ mua nhà với giá cao hoặc bị “đem con bỏ chợ” khi các thủ tục hành chính hoặc các thỏa thuận với chủ nhà gặp vấn đề.

### **Nếu chưa có dịp cộng tác cùng Rever, hãy đòi hỏi môi giới của bạn:**

- Tìm kiếm và chọn lọc các nhà đất phù hợp nhất.
- Dẫn bạn đi xem nhà, có khả năng phân tích, giúp bạn chọn nhà phù hợp.
- Trợ giúp, hướng dẫn bạn thực hiện các thủ tục chính xác và nhanh chóng.
- Đại diện bảo vệ quyền lợi trong các vụ thương lượng của bạn.
- Cam kết hậu giao dịch.

Hoặc hỏi họ 9 câu hỏi tại phụ lục

## Rever có gì khác biệt?

Tư vấn viên Rever là người bảo vệ quyền lợi của bạn trong mọi trường hợp. Họ sẽ giúp bạn:

- Phân tích nhu cầu, tìm kiếm, chọn lọc và tham quan nhà.
- Đưa ra nhận xét tổng quan, đa chiều và trung thực.
- Phân tích các khả năng đầu tư.
- Hướng dẫn và cùng bạn hoàn tất các thủ tục.
- Đấu tranh bảo vệ quyền lợi cho bạn trong mọi trường hợp.
- Cam kết thời gian hỗ trợ, kể cả hậu giao dịch.

Rever thu thập mức độ hài lòng của bạn sau khi hoàn tất giao dịch. Tất cả thông tin đều được ghi nhận trong hệ thống. Làm việc cùng Tư vấn viên Rever, bạn hoàn toàn có thể chủ động thời gian, không gian của riêng mình và đạt kết quả mua bán cao.



# Xem nhà

Bạn đã dành thời gian tìm nhà, nhận danh sách nhà Rever gửi và giờ bạn đã sẵn sàng khảo sát thực tế. Tùy nhu cầu và điều kiện thời gian, bạn có thể tham quan mô hình 3D hoặc xem nhà cùng tư vấn viên Rever.

## Nếu bạn xem nhà với môi giới khác:

- Cần trọng khi cung cấp thông tin cá nhân hay ký bất kỳ giấy tờ nào, kể cả mẫu đăng ký tham quan. Bạn có thể bị ép làm việc với môi giới đó. Đặc biệt những dự án mới.
- Nếu bạn không cẩn thận, việc thăm quan nhà và mua nhà sau này có thể phát sinh các chi phí bất ngờ như tiền hoa hồng quá cao, v.v..



### REVER TIPS

Xem hình ảnh và mô hình 3D tại [Rever.vn](https://rever.vn) giúp rút ngắn danh sách xem nhà thực tế, tiết kiệm thời gian và công sức.

## Xem nhà với Rever, đừng lo lắng! Vì Tư vấn viên:

- Nhiều kinh nghiệm và chuyên nghiệp.
- Kiến thức sâu rộng về các loại nhà, thủ tục mua bán và phương án tài chính.
- Số lượng bán hàng lớn.
- Thời gian chốt giao dịch nhanh chóng.
- Được đào tạo và kiểm tra khả năng trước khi gặp bạn.

## XEM NHÀ VỚI REVER:

- **Liên hệ 1 người duy nhất:** Thay vì tự đặt lịch hẹn với nhiều chủ nhà và chen chúc với những người mua khác, bạn chỉ cần liên hệ Tư vấn viên Rever. Họ sẽ chủ động sắp xếp cho bạn.
- **Nhận ngay thông tin đánh giá:** Các thông tin chi tiết và đánh giá nhà được Tư vấn viên gửi kèm lịch hẹn giúp bạn tiết kiệm thời gian đáng kể.
- **Không phải mang theo gì:** Tư vấn viên sẽ chuẩn bị tài liệu, thay bạn ghi chú các bảng đánh giá, lưu giữ hình ảnh, thông tin khác. Chúng sẽ được gửi qua email sau khi xem nhà.

# So sánh và ra quyết định

Sau khi xem nhà, Tư vấn viên Rever gửi bạn báo cáo và đánh giá về từng nhà đất. Không còn những ngày lo lắng tìm hiểu thông tin, không phải vất vả tự đánh giá rủi ro, bạn chỉ cần chờ Tư vấn viên Rever gửi các thông tin này tận tay. Ngoài ra, bạn có thể yêu cầu Tư vấn viên bổ sung bất kỳ thông tin nào mình muốn!

## Báo cáo sau khi xem nhà gồm những gì?

- Danh sách chi tiết nhà đất đã xem, giá và phương thức thanh toán.
- Ghi chú quá trình xem nhà, các điểm khách hàng đang lưu ý.
- Đánh giá nhà, khu căn cứ, hạ tầng giao thông và tiện ích khu vực theo nhu cầu khách hàng.
- Cập nhật tin tức thị trường nhà đất trong khu vực, tình hình giao dịch, xu hướng giá, các yếu tố quyết định giá trị nhà đất trong tương lai, khả năng tăng giá hay tỷ suất lợi nhuận hàng năm, v.v.

Báo cáo được gửi đến bạn trong vòng 24 giờ sau khi xem nhà.

### REVER TIPS

Đừng quên cân nhắc các chi tiết nhỏ sau:

- Phí dịch vụ tại các căn hộ, phí quản lý, phí gửi xe, những khoản phí vô hình bạn có thể chịu.
- Thời hạn sở hữu nhà đất.
- Hàng xóm của bạn là ai.
- Các điều kiện chủ nhà yêu cầu.

## Ra quyết định

Từ các thông tin được cung cấp và cảm nhận của bạn khi xem nhà. Hãy xem xét các nhu cầu bạn đặt ra ở bước đầu tiên và ngân sách để ra quyết định:

- Cần cân nhắc đúng và đủ rủi ro nếu có như: nhà đang bị cầm cố, thanh lý hay tranh chấp.
- Tìm hiểu thời gian mở bán để biết chủ nhà đã rao bán lâu chưa. Nếu nhà đã mở bán quá lâu, ngoài thông tin về giá, liệu có yếu tố nào khiến căn nhà vẫn chưa được giao dịch?
- Kiểm tra các giao dịch cũ của người bán, liệu họ có bất kỳ giao dịch xấu nào không.
- Nếu mua căn hộ, hãy tìm hiểu các dự án cũ của chủ đầu tư, năng lực tài chính, tiến độ dự án và tai tiếng nếu có.

# Thương lượng

Khi đã có quyết định, bạn cần tiến hành thương lượng càng sớm càng tốt. Trong quá trình thương lượng, Tư vấn viên Rever mang vai trò người đại diện bảo vệ quyền lợi của bạn, bao gồm thương lượng giá, các quyền lợi và nghĩa vụ.

## Quá trình thương lượng thông thường



### Đặt vấn đề mua

Bạn và Rever cùng quyết định mức giá dựa trên giá trị nhà và điểm bù trừ. Rever chuẩn bị các giấy tờ pháp lý nếu cần. Một số nhà đầu tư lớn và bên bán chỉ làm việc khi họ biết năng lực tài chính của bạn.



### Người bán phản hồi

Thông thường đề xuất ban đầu luôn kèm theo thời hạn để bên bán trả lời, từ vài giờ đến 1-2 ngày, tùy thuộc vào việc bạn muốn có căn nhà đến đâu. Giai đoạn này người bán có thể đồng ý, yêu cầu thương lượng thêm hoặc đưa ra lời từ chối.



### Thương lượng

Nếu người bán đang cân nhắc đề xuất ban đầu của bạn, điều đó có nghĩa họ có thiện chí bán nhưng muốn nhiều tiền hơn hoặc thỏa thuận thêm về quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên.

Tư vấn viên Rever sẽ luôn trợ giúp bạn trong bước này, bảo vệ quyền lợi của bạn và đưa ra các phương án tốt cho cả hai bên.



### Đạt thỏa thuận

Hai bên đồng ý về giá, các quyền và nghĩa vụ. Biên bản ghi nhớ và Hợp đồng mua bán được soạn thảo. Bạn phải đặt cọc trước, sau đó sẽ tiến hành các thủ tục để sang nhượng. Nếu không có các yếu tố bất khả kháng, giao dịch đã hoàn tất!

### TRƯỜNG HỢP XẤU NHẤT

**Thương lượng không thành công:** Có rất nhiều trường hợp người mua bị từ chối nhiều lần trước khi họ mua được nhà đất ưng ý. Bạn sẽ rút được nhiều kinh nghiệm, có thêm thời gian bổ sung lại nhu cầu mua nhà và tìm cách tiếp cận phù hợp.

### ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ MONG MUỐN VỚI TƯ VẤN VIÊN REVER

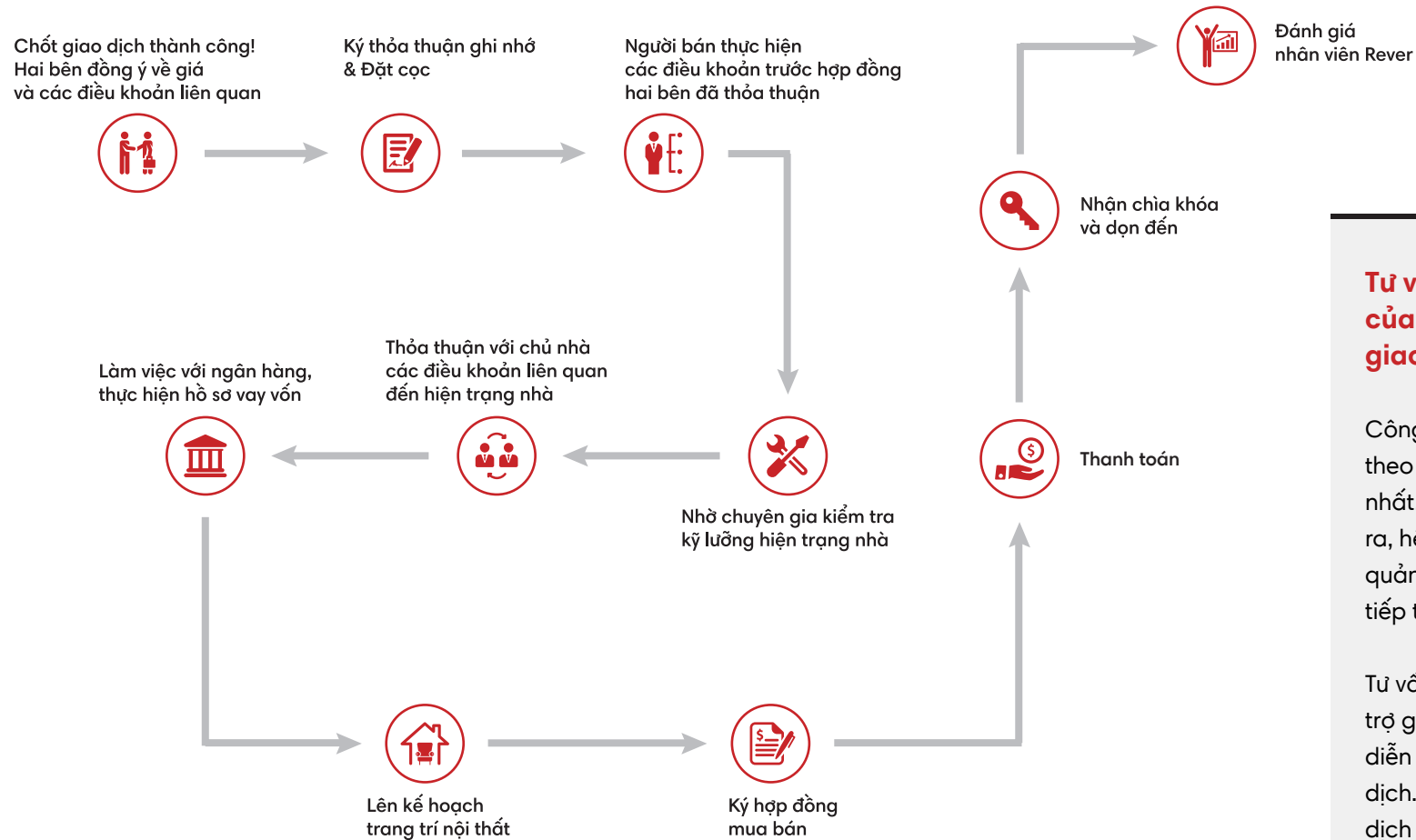
Chúng tôi hiểu và quyết tâm bảo vệ lợi ích cho bạn trong mọi trường hợp.

Với dữ liệu thị trường và thông tin giao dịch có sẵn trong hệ thống, chúng tôi sẽ cùng bạn đưa ra đề nghị phù hợp nhất cho nhà đất bạn quan tâm.

Tư vấn viên có kinh nghiệm lâu năm, hoạt động chuyên nghiệp. Cùng với việc sử dụng các công cụ online, thời gian thương lượng và thuyết phục các bên liên quan cũng nhanh chóng hơn.

# Chốt giao dịch

Bên bán đã đồng ý giao dịch. Xin chúc mừng! Bạn và gia đình sẽ sớm dọn đến ngôi nhà mới



## Tư vấn viên và công cụ Online của Rever sẽ giúp bạn chốt giao dịch nhanh chóng

Công cụ của Rever giúp Tư vấn viên theo dõi giao dịch của bạn kỹ lưỡng nhất. Nếu bất kỳ chậm trễ nào xảy ra, hệ thống sẽ thông báo đến người quản lý cấp cao và họ sẽ là người tiếp tục hỗ trợ bạn.

Tư vấn viên Rever sẽ hướng dẫn và trợ giúp bạn trong mọi tình huống diễn ra suốt quá trình chốt giao dịch. Đội ngũ Rever có tỉ lệ chốt giao dịch cao, luôn cập nhật những thủ tục hành chính, tài chính mới nhất.

# Quản lý hậu giao dịch

Thực trạng bên mua bị bên bán gây áp lực khi đến thời điểm ký hợp đồng giao dịch nhà đất, thậm chí khi đã ký kết đã tồn tại từ rất lâu. Nguyên nhân một phần do người mua chưa nắm được các quy trình pháp lý, hoặc thiếu kinh nghiệm thực tế trên thị trường, khiến người mua trở thành nạn nhân từ lúc nào không hay.



## Các rủi ro có thể phát sinh khi mua nhà phố

- Nếu bạn ngại thủ tục và có thói quen dùng giấy tay, hãy thay đổi vì chúng không thể đảm bảo hiệu lực pháp lý cho bạn khi xảy ra tranh chấp.
- Người bán thay đổi ý định khi đã ký hợp đồng mua bán nhưng cả hai chưa đi công chứng.
- Khó khăn trong quá trình chuyển nhượng bởi bên bán chủ động gây khó dễ.
- Nội bộ gia đình người bán chưa nhất trí. Việc thu thập tất cả chữ ký bên người bán khó khăn và phát sinh thêm chi phí dàn xếp.
- Quá trình hoàn cọc hoặc thanh toán bị kéo dài do phát sinh từ phía người bán.



## Nếu bạn chọn mua căn hộ

- Nếu bạn mua căn hộ thuộc dự án đang được xây dựng, hãy kiểm tra tiến độ xây dựng của dự án thường xuyên và trao đổi với nhà đầu tư ngay nếu có gì khác thường.
- Tham gia cộng đồng dân cư hoặc các group cư dân trên Facebook để cùng cập nhật những thông tin mới nhất về dự án.
- Đảm bảo hiện trạng nhà khi bàn giao từ chủ đầu tư chính xác như những gì hai bên thỏa thuận.
- Các tiện ích nội khu, tiện ích xung quanh trong dự án cũng cần được kiểm tra kỹ lưỡng khi chủ đầu tư nghiệm thu.



**Hãy yên tâm!**

**Chúng tôi vẫn tiếp tục hỗ trợ bạn hậu giao dịch!**

Tư vấn viên Rever được đào tạo để biết kiểm tra và chắc chắn các thủ tục mua bán của bạn diễn ra đúng cách, hợp pháp và an toàn. Các rủi ro hậu giao dịch sẽ được giảm đi đáng kể.

Thông tin tiến độ dự án, hiện trạng thi công đều được chúng tôi cập nhật thường xuyên trong mục Dự án mới. Bạn chỉ cần 1 địa chỉ duy nhất [www.rever.vn](http://www.rever.vn) để kiểm tra thông tin.

# Về Rever

Mục tiêu của chúng tôi là giúp bạn đưa ra quyết định và thực hiện giao dịch dễ dàng hơn, thông qua việc ứng dụng các công nghệ mới và khả năng đồng hành hữu ích của Tư vấn viên. Kể từ lúc bạn bắt đầu tìm kiếm căn nhà mới đến giai đoạn thương lượng, chốt giao dịch và dọn vào.



## Rever sẽ cung cấp thông tin đa chiều cho bạn

Rever nói không với việc hạn chế thông tin tiêu cực để bạn mua nhà. Bạn sẽ biết tất cả thông tin trái chiều, rủi ro bên cạnh những ưu điểm của sản phẩm.

Thông tin về thị trường nhà đất hay tiến độ dự án đều được cập nhật mới mỗi ngày và gửi đến bạn qua email.

## Bạn là ưu tiên hàng đầu của Rever

Rever nói không với áp lực mua hàng. Tư vấn viên Rever sẽ trợ giúp thông tin và cùng bạn xem bao nhiêu nhà đất như bạn muốn.

Rever là người đại diện bảo vệ quyền lợi của bạn.

## Rever = Tiện lợi + nhanh chóng

Tìm kiếm và xem nhà 3D kiểu mới giúp bạn tiết kiệm thời gian, công sức và tiền bạc. Số lượng nhà tham quan tăng lên gấp nhiều lần.

Các công cụ online, quy trình quản lý chất lượng tiên tiến trên nền tảng công nghệ sẽ trợ giúp quy trình mua bán nhà của bạn nhanh chóng và hiệu quả hơn phương thức truyền thống.

# REVER

Rever sở hữu hàng loạt văn phòng khắp Quận 2 và TP.HCM, hãy chọn văn phòng gần bạn nhất và cho chúng tôi biết nhu cầu của bạn và để chúng tôi thực hiện các công việc còn lại.



# Các thông tin hữu ích khác

Mời bạn cùng Rever tìm hiểu thêm một số thông tin chuyên biệt và mới nhất trong lĩnh vực nhà đất. Dù làm việc cùng Rever hay không, hãy đảm bảo bạn đang giữ vai trò chủ động và tích cực trong mọi giao dịch.

## 18

Một số loại hình nhà đất tiêu biểu

## 19

Thuật ngữ giao dịch nhà đất cơ bản

## 21

Thuật ngữ giao dịch nhà đất trong tiếng Anh

## 22

Thủ thuật xem nhà

## 24

9 câu hỏi bạn nên hỏi môi giới của mình

# Một số loại hình nhà đất tiêu biểu

Có nhiều cách phân loại nhà đất thường thấy ở Việt Nam, sau đây là một số khái niệm cơ bản và thông dụng nhất chúng tôi xin giới thiệu đến quý vị.

## Căn hộ

Không gian sống bên trong các chung cư với đầy đủ tiện ích và chia sẻ chung các tiện ích nội khu như công viên, hồ bơi, phòng gym,... tùy quy mô.

## Condotel

Viết tắt của hai từ Condo Hotel được hiểu là căn hộ dịch vụ. Condotel được kiến thiết giống như một khách sạn hạng sang nhưng có chủ sở hữu riêng và các tiện nghi đáp ứng tối đa nhu cầu của chủ nhân.

## Nhà phố

Được xây dựng trên mảnh đất Thuộc sở hữu riêng của chủ sở hữu.

## Biệt thự đơn lập (Villa, Detached Villa)

Thông thường, biệt thự được hiểu là nhà ở riêng lẻ có sân, có tường rào, lối ra vào riêng biệt và chiều rộng khu đất tối thiểu 8m.

## Biệt thự song lập (Duplex/Twin/Semi-detached Villa)

Như biệt thự nhưng khác theo cách lắp ghép, có hai căn và hai hộ gia đình sinh sống.

## Bất động sản nghỉ dưỡng (Resort property)

Đa phần là biệt thự được sử dụng phục vụ cho những khách du lịch, những chuyến nghỉ mát.

## Bất động sản ven biển (Coastal property)

Các nhà đất (phần lớn là bất động sản nghỉ dưỡng) có vị trí xây dựng ven biển.

## Resort villa (Biệt thự nghỉ dưỡng)

Biệt thự được thiết kế với những nội thất, kiểu dáng tinh tế, độc đáo, thường được sử dụng phục vụ cho khách du lịch.

## Đất nền

Phần diện tích đất thuộc sở hữu riêng của chủ sở hữu, được giới hạn bởi ranh giới xác định trên thực địa hoặc được mô tả trên hồ sơ/giấy phép sử dụng đất.

## Văn phòng

Một phòng hoặc khu vực làm việc trong những tòa nhà được thiết kế, bố trí để sử dụng hoặc cho thuê đối với những cá nhân, tổ chức thực hiện các hoạt động thương mại.

## Shophouse (hay nhà phố thương mại)

Mô hình nhà ở kiểu mới – nhà ở kết hợp với cửa hàng kinh doanh. Trên thế giới, shophouse có lịch sử lâu đời và phổ biến, tuy nhiên loại hình này mới chỉ xuất hiện ở Việt Nam cách đây vài năm và đang dần trở thành xu hướng đầu tư mới trên thị trường.

## Officetel (Office + hotel)

Là mô hình văn phòng đa năng, rất phổ biến tại các quốc gia phát triển. Dạng văn phòng này có thể sử dụng làm văn phòng làm việc vừa có thể cư trú qua đêm tại đây.

# Thuật ngữ giao dịch nhà đất cơ bản

Bạn bối rối bởi các thuật ngữ trong lĩnh vực nhà đất? Cùng chúng tôi điếm qua một số từ chuyên ngành thường được sử dụng khi thảo luận và giao dịch nhất.

## Toà nhà hạng A / Văn phòng hạng A Grade A Buildings

Tòa nhà cao tầng nằm trong khu vực trung tâm, diện tích sàn hơn 1.000 m<sup>2</sup>, trần nhà cao 2,75 m, được quản lý chuyên nghiệp, thiết kế cao cấp. Mức giá giao động từ 65 - 100 triệu/m<sup>2</sup>.

## Toà nhà hạng B / Văn phòng hạng B Grade B Buildings

Đạt 75% tiện nghi của hạng A, cao ít nhất 7 tầng, tọa lạc khu trung tâm hoặc xung quanh, diện tích sàn từ 500 - 1.000 m<sup>2</sup>, giá từ 32 - 65 triệu/m<sup>2</sup>.

## Toà nhà hạng C / Văn phòng hạng C Grade C Buildings

Những tòa nhà không đạt tiêu chuẩn hạng A và B nhưng tối thiểu 50% tiện nghi của hạng B và diện tích sàn thấp nhất là 150 m<sup>2</sup>. Giá dưới 32 triệu/m<sup>2</sup>.

## Thị trường sơ cấp Primary Market

Thị trường giao dịch giữa chủ đầu tư và các nhà đầu tư hay người dùng cuối. Hay còn gọi là thị trường mua bán dự án.

## Thị trường thứ cấp Secondary Market

Thị trường mua đi bán lại, không có sự tham gia của chủ đầu tư.

## Diện tích căn hộ Saleable Area

Tại Việt Nam, thông thường có 2 cách tính diện tích căn hộ:

1. Diện tích theo thảm trải sàn (Carpet area), tương tự cách tính diện tích thông thủy.
2. Diện tích xây dựng (Built-up area), tương tự cách tính diện tích theo tim tường, cao hơn 10% so với diện tích trải sàn.

# Thuật ngữ giao dịch nhà đất cơ bản (2)

**Diện tích quy hoạch**  
**Gross density**

Là tổng diện tích toàn khu đất thuộc dự án.

**Mật độ xây dựng**  
**Net density**

Là tỷ lệ diện tích chiếm đất của các công trình xây dựng trên tổng diện tích quy hoạch dự án, không bao gồm diện tích chiếm đất của các công trình tiện ích chung như: các tiểu cảnh trang trí, bể bơi, sân thể thao ngoài trời trừ sân tennis và sân thể thao được xây dựng cố định.

**Tổng diện tích sàn**  
**Gross Floor Area (GFA)**

Tất cả các khu vực chứa bên trong các bức tường mỗi tầng, bên ngoài và độ dày các bức tường.

**Cất nóc**  
**Topping out**

Trạng thái xây dựng khi mảnh cuối cùng của kết cấu thượng tầng được đặt vào đúng vị trí và đã hoàn thiện xong phần thô (đổ bê tông cốt thép).

**Đang quy hoạch**  
**Under planning**

Các giai đoạn trước khi động thổ dự án như: giải phóng mặt bằng, bồi thường, hoặc nhận tư vấn phát triển.

**Đang xây dựng**  
**Under-construction**

Tình trạng của dự án kể từ lúc khởi công cho đến lúc hoàn thiện và cất nóc, không bao gồm những ngày trì hoãn.

# Thuật ngữ giao dịch nhà đất trong tiếng Anh

## THUẬT NGỮ CHUNG

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| • <b>Real Estate</b>  | Ngành bất động sản                   |
| • <b>Property / Properties</b>                              | Bất động sản                         |
| • <b>Project</b>  | Dự án                                |
| • <b>Investor</b>   | Chủ đầu tư                           |
| • <b>Developer</b>  | Nhà phát triển dự án                 |
| • <b>Constructor</b>  | Nhà thầu thi công                    |
| • <b>Architect</b>  | Kiến trúc sư                         |
| • <b>Supervisor</b>   | Giám sát                             |
| • <b>Real Estate Consultant/ Realtor/ Real Estate Agent</b> | Tư vấn bất động sản                  |
| • <b>Landmark</b>   | Khu vực quan trọng trong thành phố   |
| • <b>CBD (Central Business District)</b>                    | Quận trung tâm, trung tâm thành phố. |

## LIÊN QUAN ĐẾN TỔNG THỂ CÔNG TRÌNH

|   |                        |
|---|------------------------|
| • <b>Procedure</b>                                    | Tiến độ bàn giao       |
| • <b>Spread of Project / Project Area / Site Area</b> | Tổng diện tích khu đất |
| • <b>Master Plan</b>                                  | Mặt bằng tổng thể      |
| • <b>Unit</b>   | Căn hộ (dùng để đếm)   |
| • <b>Density of Building</b>                          | Mật độ xây dựng        |

|                                 |                             |
|---------------------------------|-----------------------------|
| • <b>GFA (Gross Floor Area)</b> | Tổng diện tích sàn xây dựng |
| • <b>Void</b>                   | Thông tầng                  |
| • <b>Mezzanine</b>              | Tầng lửng                   |
| • <b>Residence</b>              | Nhà ở                       |
| • <b>Resident</b>               | Cư dân                      |
| • <b>Comercial</b>              | Thương mại                  |
| • <b>Landscape</b>              | Cảnh quan - sân vườn        |
| • <b>Location</b>               | Vị trí                      |
| • <b>Advantage/ Amenities</b>   | Tiện ích                    |
| • <b>Layout Floor</b>           | Mặt bằng điển hình tầng     |
| • <b>Layout Apartment</b>       | Mặt bằng căn hộ             |
| • <b>Launch Time</b>            | Thời điểm công bố           |

## LIÊN QUAN ĐẾN HỢP ĐỒNG, PHÁP LUẬT

|                             |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| • <b>Deposit</b>            | Đặt cọc             |
| • <b>Contract</b>           | Hợp đồng            |
| • <b>Make contract with</b> | Làm hợp đồng với    |
| • <b>Payment step</b>       | Bước thanh toán     |
| • <b>Legal</b>              | Pháp luật           |
| • <b>Sale Policy</b>        | Chính sách bán hàng |
| • <b>Show Flat</b>          | Căn hộ mẫu          |
| • <b>Contact</b>            | Liên hệ             |

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| • <b>For rent</b>  | Cho thuê ngắn |
| • <b>For lease</b> | Cho thuê dài  |
| • <b>Negotiate</b> | Thương lượng  |
| • <b>Montage</b>   | Nợ, thế chấp  |

## LIÊN QUAN ĐẾN CĂN HỘ

|                              |   |
|------------------------------|---|
| • <b>Apartment(US)</b>       | Chung cư  |
| • <b>Condominium</b>         | Chung cư (cao cấp hơn)                                    |
| • <b>Flat (UK)</b>           | Căn hộ chung cư   |
| • <b>Room</b>                | Phòng   |
| • <b>Orientation</b>         | Hướng   |
| • <b>Master Bedroom</b>      | Phòng ngủ chính   |
| • <b>Ceilling</b>            | Trần  |
| • <b>Finish Floor</b>        | Sàn hoàn thiện  |
| • <b>Electric equipment</b>  | Thiết bị điện   |
| • <b>Plumbing equipment</b>  | Thiết bị nước   |
| • <b>Furniture</b>           | Nội thất  |
| • <b>Wadrobe</b>             | Tủ tường  |
| • <b>Balcony</b>             | Ban công  |
| • <b>Utility</b>             | Không gian giặt, phơi                                     |
| • <b>A/c (Air Condition)</b> | Điều hòa (thường ám chỉ không gian đặt cục nóng máy lạnh) |

# Thủ thuật xem nhà

Hãy bắt đầu đánh giá căn nhà từ khi bạn đặt chân đến. Không có căn hộ nào là hoàn hảo, tuy nhiên, nếu ý thích được các điểm cần cải tạo của căn nhà, bạn sẽ dễ dàng thưởng được một mức giá tốt hơn.

Các chuyên viên của Rever đúc kết ra một số điểm chính bạn cần lưu ý khi đánh giá một căn nhà trong quá trình tham quan:

## **Lối vào nhà có dễ di chuyển? Tình trạng giao thông vào giờ cao điểm?**

Bạn sẽ không muốn về nhà với một tâm trạng không tốt và giờ nghỉ ngơi của gia đình chỉ toàn tiếng còi xe, tiếng máy nổ.

## **Ngoại thất nhà có bị cong móp, phai màu không?**

Kiểm tra kỹ phía Nam nơi hứng nhiều ánh sáng mặt trời nhất và phía bắc – nơi ẩm ướt nhất.

## **Căn nhà có đủ ánh sáng không?**

Nên xem nhà vào ban ngày để kiểm tra nhà có đủ ánh sáng mặt trời không, hướng nhà là gì và nó có bị hắt nắng quá mức vào buổi chiều tối gây khó chịu không.

## **Phòng tắm có ẩm mốc, mục rữa không?**

Kiểm tra kỹ trần khu vực tắm đứng, khu vực quanh bồn tắm, ống dẫn nước, vòi nước và các thiết bị điện bên trong.

## **Nhà có bị dột không?**

Nếu cần thiết bạn nên xịt nước lên mái nhà để kiểm tra độ dột.

## **Kho chứa đồ, phòng chứa đồ có đủ nhu cầu cho gia đình không?**

Hãy đảm bảo chúng có thể chứa hoặc chúng ta có thể sắp xếp vị trí cất đồ cho các vật dụng kích thước lớn nhất bạn sở hữu.

## **Nhà có cách âm tốt không?**

Hãy tắt các tiếng nhạc để xem bạn có thể nghe thấy tiếng ồn từ phía ngoài không, tiếng xe cộ hoặc đây có là khu vực máy bay thường xuyên đi qua. Nếu phải dùng chung tường cho các phòng ngủ, phòng khách, phòng sinh hoạt và phòng bếp, hãy chắc chắn chúng đủ dày và cách âm tốt.

## **Nền nhà , cầu thang có gây tiếng ồn không?**

Việc di chuyển trong nhà có dễ gây tiếng ồn bởi chất liệu và tình trạng nền nhà/cầu thang không? Chúng còn sử dụng được không hay cần thay thế mới.

## **Gác mái nhà**

Quan sát kỹ kết cấu và tình trạng của chúng nếu có.

## **Bỏ qua các thiết bị điện, rèm cửa**

Chúng dễ thay thế, nhưng hãy kiểm tra thiết kế điện trong nhà, liệu có vết nứt do điện gây ra không, việc thay thế sửa chữa điện sau này có dễ dàng không. Rèm cửa cũng dễ thay thế, vì thế bạn nên tập trung vào cấu trúc của chúng hơn.

## **Kiểm tra vật dụng sinh hoạt trong nhà**

Nếu chủ nhà vẫn sống tại đây, khả năng cao họ sẽ không quá vội bán nhà. Bạn sẽ có phướng sách phù hợp để thưởng lượng hơn.

## **Kiểm tra các khoản thuế, chi phí của căn nhà**

Nếu chúng có phí quản lý theo m2 thì đơn vị quản lý đang ra mức giá bao nhiêu. Chủ nhà bị giới hạn số lượng phương tiện di chuyển như thế nào, mức giá theo tháng của chúng. Các chi phí vệ sinh, các khoản phí vô hình nếu có.

Tư vấn viên Rever sẽ cung cấp danh sách các khu vực, vật dụng cần kiểm tra cho bạn trong quá trình xem nhà.

# Thủ thuật xem nhà (2)

## HÃY HỎI CHỦ NHÀ HOẶC NHÂN VIÊN MÔI GIỚI CHO BẠN

### **Vì sao họ bán căn nhà này?**

Tìm ra được nguyên do sẽ khiến bạn có cách thương lượng và giao dịch ưu thế hơn.

### **Tình trạng sở hữu**

Ai là người đứng tên sở hữu căn hộ này, họ đang ở đâu và tất cả sẽ có mặt khi thực hiện công chứng hợp đồng mua bán không?

### **Họ sở hữu căn nhà này lâu chưa, và sở hữu như thế nào?**

Hãy đảm bảo bạn biết nguồn gốc căn nhà mình có thể dọn tới ở.

### **Hàng xóm ở đây như thế nào, đa số làm công việc gì, họ có ồn ào không, mọi người trong khu vực có hay giao lưu cùng nhau không?**

Có thể chủ nhà sẽ không thực sự trung thực khi nói về các hàng xóm tương lai của bạn nếu họ có vấn đề, song bạn vẫn nên hỏi và cố gắng nhận ra họ có đang giấu diếm thông tin nào không

### **Các khoản phí trong thủ tục thanh toán**

Như thuế thu nhập cá nhân, thuế VAT hay thuế môn bài, thuế kinh doanh sẽ phân chia như thế nào.

Ngoài ra, hãy dành thời gian nói chuyện với một vài hàng xóm xung quanh nếu bạn thực sự thích căn nhà để biết họ và gia chủ căn nhà có từng xích mích gì không, xích mích về vấn đề nào và gia chủ trong mắt hàng xóm là người như thế nào để tham khảo thêm.

## NHỮNG CÂU HỎI DÀNH RIÊNG CHO CĂN HỘ

- Dự án này có gì đặc biệt không?
- Chủ đầu tư từng thực hiện dự án nào, và có dự án nào sắp thực hiện không?
- Căn hộ tương tự tại đây được cho thuê giá bao nhiêu? Nhu cầu thuê nhiều không?
- Có bất kỳ quy định lạ nào trong quản lý không, ví dụ như có cho phép nuôi thú cưng không?

# 9 câu hỏi bạn nên hỏi môi giới của mình

Khi gặp gỡ môi giới, hãy hỏi họ các câu hỏi sau để chắc rằng bạn đã gặp đúng người.

## 1. Bạn làm công việc này lâu chưa? Năm rồi đã bán được bao nhiêu căn?

Một môi giới có kinh nghiệm lâu năm sẽ nắm rõ thông tin thị trường và các quy định pháp luật, thủ tục hành chính để trợ giúp bạn.

## 2. Trước đây bạn làm công ty nào, bao nhiêu năm?

Môi giới làm việc tại các công ty lớn, hoặc từng làm việc tại đó sẽ được đào tạo bài bản và chuyên nghiệp hơn.

## 3. Khu vực hoạt động của bạn là ở đâu, bạn bán được bao nhiêu nhà đất khu vực này rồi?

Sẽ tốt hơn nếu môi giới hiểu rõ thị trường tại địa và các đầu mối hành chính thông qua các giao dịch cũ tại đây.

## 4. Tôi được gì khi làm việc cùng bạn?

Nếu ngay cả bản thân môi giới không hiểu điểm mạnh và yếu của mình, lợi ích họ sẽ mang lại cho

bạn thì trừ khi họ đang sở hữu những nhà đất độc quyền và bạn có nhiều kinh nghiệm trong giao dịch mua bán nhà đất, hãy cân nhắc lại.

## 5. Phí của bạn khi giao dịch thành công là bao nhiêu?

Hãy chắc bạn không bị tạo áp lực hoặc được khuyến theo chiều hướng mua căn nhà này bởi chiết khấu cao của môi giới.

## 6. Bạn sẽ hỗ trợ tôi đến đâu trong thương lượng, giao dịch và hậu giao dịch?

Đừng quên ghi chú lại và hỏi kỹ những khoản phí nếu có khi bạn sử dụng dịch vụ của họ. Đồng thời, việc họ chắc chắn về hậu giao dịch sẽ phần nào thể hiện độ tin tưởng của giao dịch này.

## 7. Giao dịch phức tạp nhất bạn từng thực hiện là gì?

Độ khó và thái độ giải quyết của môi giới sẽ thể hiện kinh nghiệm thật của họ và sự tích cực trong việc giải quyết vấn đề của bạn.

## 8. Với tình trạng căn nhà này, khi nào tôi có thể hoàn thành giao dịch và nhận nhà?

Các nhà đất giá tốt thường sẽ bị cạnh tranh khá nhiều, hãy hỏi để biết môi giới của bạn có đủ kinh nghiệm xử lý nó không, họ có đánh giá đúng hiện trạng giao dịch nhà và khả năng xử lý thủ tục của họ tốt hay không.

## 9. Bạn có hay gặp lại khách hàng cũ, có hay trao đổi thông tin với họ không?

Bạn cần biết thái độ của khách hàng cũ đối với môi giới này và cả thái độ của môi giới với khách cũ để biết chất lượng làm việc của họ. Đừng chấp nhận những câu trả lời chung chung, hãy khéo léo hỏi thêm các chi tiết để biết bạn đang nhận được những thông tin đúng.