

Thứ Ba, 20/10/2015 14:41

## [Chàng thủ khoa kiến trúc sở hữu chuỗi công ty 5 triệu USD](#) [1]



Sau 5 năm khởi nghiệp với số vốn 50 triệu đồng, Võ Phi Nhật Huy hiện sở hữu 5 công ty với 2.000 bất động sản cho thuê.

Là học sinh chuyên Lý trường Quốc học Huế, Huy thi rớt đại học trong năm đầu tiên. Đây là một điều rất "khủng khiếp" vì trong lớp Huy, 30 người thì có đến 28 người đỗ đại học với số điểm cao.

"Quãng thời gian đó rất nặng nề, tôi tìm đến sách làm thú vui, chủ yếu đọc để giải khuây, trong đó có cuốn 'Dám thất bại' của tác giả người Malaysia - PS Slim. Chính những điều đọc được từ đúc kết kinh nghiệm thực tế của những người thành công trong cuốn sách đó đã làm tôi thay đổi tư duy, bắt mình tự đặt ra nhiều câu hỏi: thành công là gì? giàu có là gì?, và suy nghĩ biết phải làm sao cho tương lai của mình", Huy chia sẻ.

Với quyết tâm cao, năm 2006 anh đã đỗ vào Đại học Kiến trúc TP HCM và là một trong 30 người có số điểm cao nhất trường.

Muốn con trai mình tự lập, ba mẹ Huy chỉ cấp cho vài trăm nghìn đồng mỗi tháng. Còn lại, Huy phải tự xoay sở để trang trải. Cũng chính trong thời gian ở trọ ghép với các bạn cùng lớp tại một căn gác xép chật chội, Huy mới thấy được thực trạng của nhà trọ lúc bấy giờ.

"Chủ nhà thường gây áp lực cho người thuê như tăng giá điện, nước bất thường; không cho bạn bè đến phòng chơi, cửa nhà luôn đóng vào lúc 23h... Nhiều lúc đi làm thêm về khuya bị chủ nhà khóa cửa, tôi phải đi ngủ nhờ phòng bạn bè hoặc có lúc ngủ bên ngoài tới sáng. Nhưng điều tôi cảm thấy khó chịu nhất là sự đối xử của chủ nhà trọ, mình thuê nhà trả tiền đầy đủ mà vẫn luôn bị coi như kẻ ở nhờ, không được tôn trọng", Huy nhớ lại và cho rằng chính những điều này đã khiến anh nhen nhóm ý tưởng thuê một căn nhà nhiều phòng, sau đó chọn một phòng để ở và cho thuê các phòng còn lại.

Phải mất hai năm đi làm công việc bán thời gian như phục vụ cà phê, nhà hàng, làm họa viên kiến trúc... tích lũy được 50 triệu đồng, Huy mới dám thực hiện kế hoạch.

Đầu tiên, anh thuê một căn nhà có 5 phòng tại quận Phú Nhuận, sau đó biến căn bếp thành một phòng mới, nâng lên thành sáu phòng ngủ khang trang, tiện dụng. “Căn nhà này tôi thuê với giá 12 triệu đồng, tiền đặt cọc 2 tháng là 24 triệu, cộng thêm tiền đầu tư và cải tạo là 70 triệu. Tôi phải mượn bạn bè 20 triệu”, Huy nhớ lại.

Khi thuê nhà và cải tạo xong, Huy đi dán quảng cáo, phát tờ rơi mời người thuê nhưng mãi không khách nào tìm đến. “Mỗi ngày trôi qua không cho thuê được căn phòng nào là mất 400.000 đồng, số tiền quá lớn đối với hoàn cảnh của tôi lúc bấy giờ”, Huy kể.

Sau hơn nửa tháng, mất cả chục triệu đồng tiền nhà, Huy đã rút ra cho mình bài học thất bại về kinh doanh bất động sản mà không có chút kiến thức nào về lĩnh vực này. Không nản chí, Huy đã tự tìm hiểu các kiến thức qua sách báo, trong đó có cuốn sách của tỷ phú Donald Trump. Những thương vụ của tỷ phú này là những tòa nhà chọc trời bên Mỹ, chưa phù hợp với Việt Nam. Thế là Huy tiếp tục đăng ký tất cả các khóa học về môi giới bất động sản, định giá, quản lý sàn... rồi kết hợp kiến thức đã học để ứng dụng vào thực tế, như: các mẫu tin đăng đầy đủ thông tin, chi tiết giá cả, hình ảnh phòng ốc đẹp, thông điệp gửi đến khách hàng hay và hấp dẫn... Chính cách làm này giúp các phòng cho thuê của Huy được lấp đầy 10 ngày sau đó. Trong tháng cho thuê đầu tiên, sau khi trừ đi các chi phí, chàng sinh viên trẻ lãi 5 triệu đồng.

Tự tin với thành công ở căn nhà cho thuê thứ nhất, Huy mạnh dạn bắt tay vào làm căn nhà thứ hai, và đến căn thứ ba thì anh quyết định lập công ty lấy thương hiệu riêng và đặt tại chính căn phòng rộng 20m<sup>2</sup> đang ở với 5 nhân viên gồm những cậu em học cùng trường và người quen. Huy gắn bảng hiệu công ty trước cửa nhà và cửa phòng, sử dụng màn hình máy tính để làm màn hình chiếu slide họp, đồng thời đổi chức năng giường ngủ của mình thành một chiếc sofa giường ban ngày làm thành nơi cho nhân viên họp, tối bỏ xuống làm chỗ ngủ lưng.

Tốt nghiệp đại học với tấm bằng thủ khoa, khi ra trường Huy chọn làm cho một công ty chuyên thiết kế nhà phố. Tại đây, trong quá trình làm việc, Huy nhận thấy công tác quản trị của người chủ khá kém, và sau đó anh phát hiện ra rằng ông xuất thân là thợ nề. Từ đây, Huy suy nghĩ một người không được học hành bài bản lại lập được công ty thì tại sao mình không thể làm chủ, nên xin thôi việc khi mới làm được 7 ngày. Tận dụng việc sở hữu hệ thống cho thuê phòng đang kinh doanh hiệu quả, Huy thành lập Công ty cổ phần Bất động sản Big Land vào năm 2010 để mở rộng hệ thống nhà cho thuê ra khắp các quận TP HCM và các tỉnh lân cận.

Sau hai năm thành lập, đang làm ăn có lãi đột nhiên các nhân viên trong công ty lần lượt xin nghỉ. Tìm hiểu nguyên nhân Huy mới nhận ra rằng anh còn rất mơ hồ về kinh doanh vì bản thân là dân kiến trúc, nên thiếu kiến thức trong việc quản trị, chưa biết chia sẻ quyền lợi cũng như khó khăn cho mọi người, khiến nhân viên không thấy được tiềm năng, niềm tin về công ty.

Công ty còn lại hai người, Huy cố gắng xây dựng uy tín với các đối tác bằng cách chỉ ra những ưu khuyết điểm từng ngôi nhà, giúp họ hiểu một cách thiết thực hơn để từ đó đầu tư hiệu quả. Đồng thời, anh sáng tạo cho riêng mình một phương pháp trong bất động sản là chiến lược “Đòn bẩy kép”.

Theo Huy, lâu nay người đầu tư bất động sản thường dựa vào ngân hàng để đầu tư, nhưng lỡ may không có khả năng chi trả lãi thì coi như phá sản. Nay đòn bẩy này sẽ giúp cho nhà đầu tư an tâm hơn, duy trì chu kỳ sống cho dòng tiền. Đòn bẩy thứ nhất là sử dụng mô hình "thuê cho thuê" với khả năng đầu tư nhỏ, nhưng có thể cho lợi nhuận đến vài chục phần trăm một năm. Đòn bẩy thứ hai là mô hình "mua cho thuê", đầu tư thường lớn và chịu tác động bởi lãi suất ngân hàng. Mô hình này sinh lợi nhuận không cao, nhưng bù lại tương lai xa sẽ lũy tiến thặng dư lớn. Hai mô hình này bổ khuyết cho nhau tạo ra một giá trị đầu tư bất động sản lớn.

“Cho đến nay chúng tôi có hơn 2.000 phòng, nhà cho thuê ở cả ba miền, mỗi tháng thu về hàng tỷ đồng, cộng với các công ty còn lại hoạt động về đào tạo, khách sạn, xây dựng, kiến trúc... giúp tổng tài sản hiện có khoảng 5 triệu USD”, Huy nói và cho biết thêm, thời điểm 2012, khi lĩnh vực bất động sản đang đóng băng, nhiều người hỏi anh vì sao vẫn lao vào. Huy lại thấy rằng bất động sản có nhiều sân chơi, mà sân chơi bất động sản cho thuê thì dù thị trường có lên xuống vẫn không ảnh hưởng vì nhu cầu thuê phòng, nhà ở rất lớn trong khi quỹ đất mỗi ngày thu hẹp, khả năng mua một căn nhà tại thành phố còn xa vời với nhiều người.

Huy cho biết trong chiến lược phát triển của mình, anh đang hướng đến các đối tượng khách hàng cao cấp hơn là người đi làm có mức thu nhập tương đối với giá cho thuê phòng từ 3 đến 5 triệu đồng mỗi tháng. Bên cạnh đó, Huy đẩy mạnh triển khai phân khúc dịch vụ khách sạn, bất động sản du lịch nghỉ dưỡng cao cấp, đặc biệt là mô hình văn phòng mini cho thuê, giúp giảm chi phí cho các công ty khởi nghiệp.

**Mai Hoa**

**Nguồn: VnExpress**

**Con Duong Doanh Nhan:** [Câu Chuyện Thành Công](#) [2]

**Source URL:** <http://thuongmai.vn/chang-thu-khoa-kien-truc-so-huu-chuoi-cong-ty-5-trieu-usd.html>

**Links:**

[1] <http://thuongmai.vn/chang-thu-khoa-kien-truc-so-huu-chuoi-cong-ty-5-trieu-usd.html>

[2] <http://thuongmai.vn/tin-tuc/con-duong-doanh-nhan/cau-chuyen-thanh-cong.html>