

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG NGHỀ ĐỊA ỐC? KIỀU MỸ DUYÊN



Nghề địa ốc: dễ đi nhưng khó đến!

Trên 40 năm nay, nhiều đồng hương hỏi Kiều Mỹ Duyên:

- Làm thế nào để thành công trong nghề địa ốc?

Trên 30 năm, Kiều Mỹ Duyên đi thuyết trình ở các trường đại học cùng một đề tài: "Làm thế nào để trở thành triệu phú?"

Chúng tôi nhớ ngày xưa vừa tốt nghiệp báo chí ở đại học Cal State Fullerton, tiểu bang California, tôi học thêm về địa ốc lấy bằng real estate broker, khởi nghiệp đi làm nghề buôn bán nhà cửa với 1 trong 10 công ty lớn nhất của Mỹ.

Làm bất cứ nghề gì cũng vậy, phải có sự đam mê nghề nghiệp, học hỏi không ngừng. Tôi nhớ ngày xưa lúc còn nhỏ, có nhiều trò, nhất là con gái không thích môn toán, giáo sư dạy toán nói một câu mà chúng tôi nhớ mãi cho đến bây giờ: các trò không thích toán, buổi sáng trước khi đến trường các trò cứ nghĩ mình đi gặp người tình của mình, tự nhiên các trò sẽ thấy hăng hái, vui hơn.



Nhà mẫu thành phố Garden Grove.

Nghề địa ốc cũng vậy, phải có sự đam mê, thích đi xem nhà, thích lái xe, thích ở ngoài đường, mỗi lần đi lạc đường dừng tức giận, cứ nghĩ mình đang đi du lịch, ngắm cây cỏ 2 bên đường, hạnh phúc khi nhìn thấy những con chim nhỏ bé đang đậu trên dây điện hai bên đường, những con chim nhỏ hót líu lo chào bình minh, vui như ngày hội, ngày Tết. Hãy hãnh diện làm nghề địa ốc, nếu không làm nghề này thì làm sao vào nhà người lạ, xem lối kiến trúc khác nhau của những ngôi nhà này và những vườn cây xanh mướt, những hồ tắm trong vắt nước lững lờ. Làm nghề địa ốc được quen nhiều người, mỗi người có cá tính riêng, người thì dễ thương, người thì rộng rãi, v.v.

Làm nghề địa ốc, có bằng địa ốc chưa đủ, phải học hỏi không ngừng, ngành này liên quan đến luật pháp, phải có kiến thức về luật địa ốc. Ngày chúng tôi thành lập công ty địa ốc, chúng tôi mời luật sư địa ốc làm cố vấn, kinh tế gia cho ý kiến khi cần, CPA cố vấn về thuế, và nhiều thứ phải học và học hỏi không ngừng, năm nào cũng có luật mới chúng tôi phải học.



Nhà thành phố Westminster

Người khách hàng mua nhà hay bán nhà chỉ cần nói chuyện với chuyên gia địa ốc chừng 5- 10 phút thì biết ngay người chuyên viên giỏi hay dở. Giỏi không có nghĩa là phải có bằng Tiến sĩ mới giỏi, nhiều khi bằng Tiến sĩ về các ngành khác cũng không liên quan đến địa ốc, có nhiều Tiến sĩ khi vào làm Đại Bồi Thảm Đoàn không được các quan tòa chọn lựa vì bằng Tiến sĩ đó không được chọn vào làm Đại Bồi Thảm Đoàn.

Kiến thức là tài sản của từng người, vì thế làm nghề địa ốc phải học liên tục, học hàng ngày, học không ngừng. Kiến thức của chuyên viên địa ốc sẽ giúp cho khách hàng của mình rất nhiều, dù mua nhà để ở hay mua nhà đầu tư cũng cần người địa ốc chuyên nghiệp làm việc với mình. Ở đây, chúng tôi không bao giờ nói đến sự giúp đỡ, chuyên viên địa ốc làm việc lãnh hoa hồng, chứ không làm việc xã hội của các hội từ thiện mà nói giúp đỡ? Vì thế, khi quý đồng hương nghe chúng tôi quảng cáo không bao giờ chúng tôi nói: khi nào đồng hương cần sự giúp đỡ về nhà cửa thì đến với chúng tôi, quý vị giúp chúng tôi chứ không phải chúng tôi giúp quý vị, chúng tôi làm việc có lãnh tiền hoa hồng mà?

MLS, CAR và nhiều trường tư mở ra rất nhiều lớp học cho chuyên viên địa ốc tham gia. Có lớp phải đóng học phí, có lớp miễn phí, nhưng những lớp hữu ích này có bao nhiêu người tham dự?

Năm 2019, chúng tôi tham gia một buổi hội thảo hơn 1,000 người tham dự, trong số này người Á Châu tham gia không quá 20 người. Buổi hội thảo có đóng tiền, do CAR tổ chức, ba phó chủ tịch của CAR cho biết có trên 1 triệu người có bằng địa ốc của tiểu bang California thì có 40% phạm luật, có người thì mất bằng, có người ở tù, v.v.



Nghề địa ốc: vào nghề thì dễ, thành công thì khó.

Người làm địa ốc bỏ nghề hơn 80% năm đầu, năm thứ hai 6% nữa. Làm nghề này đòi hỏi sự kiên nhẫn. Chúng tôi còn nhớ một chuyên viên địa ốc của chúng tôi là cựu sĩ quan QLVNCH đã từng ở tù dưới chế độ Cộng Sản, vượt ngục, vượt biên, định cư ở Hoa Kỳ, định cư ở Texas sau đó về miền Nam California học lấy bằng địa ốc, rồi làm việc với chúng tôi. Trong 6 tháng đầu không bán được cái nhà nào, lúc vừa sang ở đây thì ở nhờ nhà của ca sĩ Việt Dzũng, đến tháng thứ 6 thì bán 6 căn nhà, số tiền hoa hồng cũng rất cao. Sau khi lãnh tiền đi mua nhà ngay, đó là căn nhà đầu tiên của sĩ quan Biệt Kích. Philip thường tâm sự: "Người lính bản tính kiên nhẫn, cho nên 5 tháng chưa bán được cái nhà nào cũng không làm cho tôi nản chí. Ở tù không thấy ngày về mà còn không nản, với việc bán nhà đâu có gì khó".

Nhiều người có bằng địa ốc chỉ đi làm bán thời gian vì có công ăn việc làm khác toàn thời gian, có người làm bán thời gian vẫn hái ra tiền. Một kiến trúc sư đang làm toàn thời gian cho chính phủ, chỉ làm cho chúng tôi cuối tuần, ngày lễ và đầu tư cho chính mình, cho gia đình, bằng hữu của mình. Lợi tức đem về hơn lương của một kỹ sư làm toàn thời gian cho công ty.



Townhouse thành phố Mission Viejo

Ngày xưa, vừa ra trường đại học, nhiều đồng hương thấy tôi làm nghề địa ốc thường khuyên tôi:

- Có bằng đại học ở Hoa Kỳ, nhiều bộ đang tuyển người như bộ xã hội, bộ thông tin và nhiều công ty tuyển người, sao không nộp đơn lại đi làm địa ốc? Làm địa ốc nếu không bán được nhà thì cơm đâu mà ăn?

Giáo sư Cao Thế Dũng ở D.C nói:

- Anh chị lo cho cô, nghe cô đi làm địa ốc chúng tôi lo lắm, nếu cô không thành công thì làm sao sống được?

Có lẽ anh chị Cao Thế Dũng biết tôi là người Nam, nói chuyện không khéo, lại là con gái lái xe không giỏi, nên sợ tôi không thành công.

Lúc đó, tôi rất cảm động vì có người lo cho tôi, nhưng tôi có niềm tin mãnh liệt là mình sẽ thành công, vì làm bất cứ việc gì để hết tâm huyết vào việc đó thì nhất định không đến nỗi nào. Chỉ có người phụ người, chứ Trời đâu nợ phụ người.

Từ khi ra trường tôi làm việc không ngừng nghỉ, và học hỏi không ngừng, còn làm việc thì phải học không ngừng. Tình hình chính trị Hoa Kỳ ảnh hưởng đến kinh tế Hoa Kỳ và kinh tế thế giới. Nhà cửa liên quan đến con người, ông bà mình thường nói: sống có nhà, thác có mồ.



Nhà thành phố South El Monte

Người tị nạn Việt Nam mua nhà nhiều nhất nếu so với các cộng đồng khác. Nhiều người làm trong nghề địa ốc chừng 20 năm khi họ có nhà, có chung cư cho thuê là họ hưu trí, để đầu tư sinh lợi, có cơ sở cho thuê mỗi tháng đem về chừng \$10,000-\$20,000. Đủ sống, ăn rồi đi du lịch hoặc làm việc xã hội, đủ rồi.

Chuyên viên địa ốc mới vào nghề chỉ cần một vài tháng thực tập thì biết ngay họ sẽ thành công hay không? Nếu họ là người đam mê nghề nghiệp, chịu khó học hỏi không ngừng. Ông bà mình thường nói: đồng tiền đi trước là đồng tiền khôn, tài sản là kiến thức của chính mỗi người, để thì giờ học hỏi không ngừng. Đóng tiền học để học những lớp chuyên nghiệp, không ai không học mà tự nhiên giỏi, không học mà trở thành khoa học gia, không học mà trở nên thần đồng, điều này không thể có được.



Để thành công trong nghề địa ốc: biết tìm kiếm khách hàng từ các mối quan hệ, từ đồng nghiệp, người thân, người quen hay những khách hàng cũ, nhờ công cụ Marketing online tìm kiếm nguồn khách hàng; chuyên viên địa ốc cần có kỹ năng giao tiếp; không lo sợ thất bại- luôn tự tin, rèn luyện tính kiên trì; có đức tính trung thực- sẽ quyết định thời gian chuyên viên gắn bó với nghề địa ốc, phải tạo niềm tin từ khách hàng và rất có thể họ sẽ tiếp tục nhờ chuyên viên mua căn nhà thứ hai, thứ ba, ...

Hàng ngàn người trong cộng đồng có bằng địa ốc, có bao nhiêu người thành công trong nghề này? Ít lắm, người bỏ cuộc thì nhiều, bỏ cuộc vì thiếu sự kiên nhẫn, bỏ cuộc vì không có kiến thức. Có bằng địa ốc thì ai cũng có được, muốn có kiến thức thì phải học hỏi không ngừng, không phải chỉ có bằng cấp, in business cards, rồi chờ khách đến những căn nhà để lên thị trường, mở cửa cho khách vào xem nhà, đóng cửa rồi đi về, không dễ như thế đâu! Làm địa ốc đòi hỏi nhiều thứ khác nữa phải có kiến thức về bất động sản, về tài chánh, về tiền lời lên xuống, về dân số, bao nhiêu người đã rời khỏi California, bao nhiêu dân của tiểu bang khác về định cư ở tiểu bang California trong những năm vừa qua? Vì sao dân cư rời California hay vì sao dân ở các tiểu bang khác hay ở nước khác đến định cư ở California?



Condo thành phố Santa Ana

Nghề địa ốc là một nghề khó, nhưng nếu kiên nhẫn, học hỏi không ngừng thì sẽ thành công. Chuyên viên địa ốc nào cũng có thể thành triệu phú. Làm triệu phú đâu có gì khó, khó hay không là do chính mình có đủ kiên nhẫn để thành công?

Người trẻ thì nhanh hơn người già, người già thì có kinh nghiệm hơn người trẻ. Trẻ hay già nếu muốn thành công cần phải có sự kiên nhẫn, học hỏi không ngừng, và đam mê nghề nghiệp.

Làm nghề gì cũng được nhưng phải thành thật, thành thật với chính mình và thành thật với khách hàng của mình, xem khách hàng như người nhà, như người thân trong gia đình của mình.

Tóm lại, làm nghề địa ốc muốn thành công phải:

- Kiên nhẫn.
- Học hỏi không ngừng, phải học liên tục dù có bằng gì ở đại học cũng phải học liên tục.

Chúc quý đồng hương người nào cũng có nhà để ở, có nhà cho thuê, có công ăn việc làm, có tiền dành dụm để an hưởng tuổi già, để đi làm việc xã hội. Nếu quý đồng hương muốn trở thành chuyên viên địa ốc, hãy đến văn phòng chúng tôi. Đừng ngần ngại đặt câu hỏi với chúng tôi, chúng tôi luôn sẵn lòng chia sẻ kinh nghiệm và giúp đỡ trong khả năng cho phép của mình.

Orange County, 21/02/2023
KIỀU MỸ DUYÊN
(kieumyduyen1@yahoo.com)