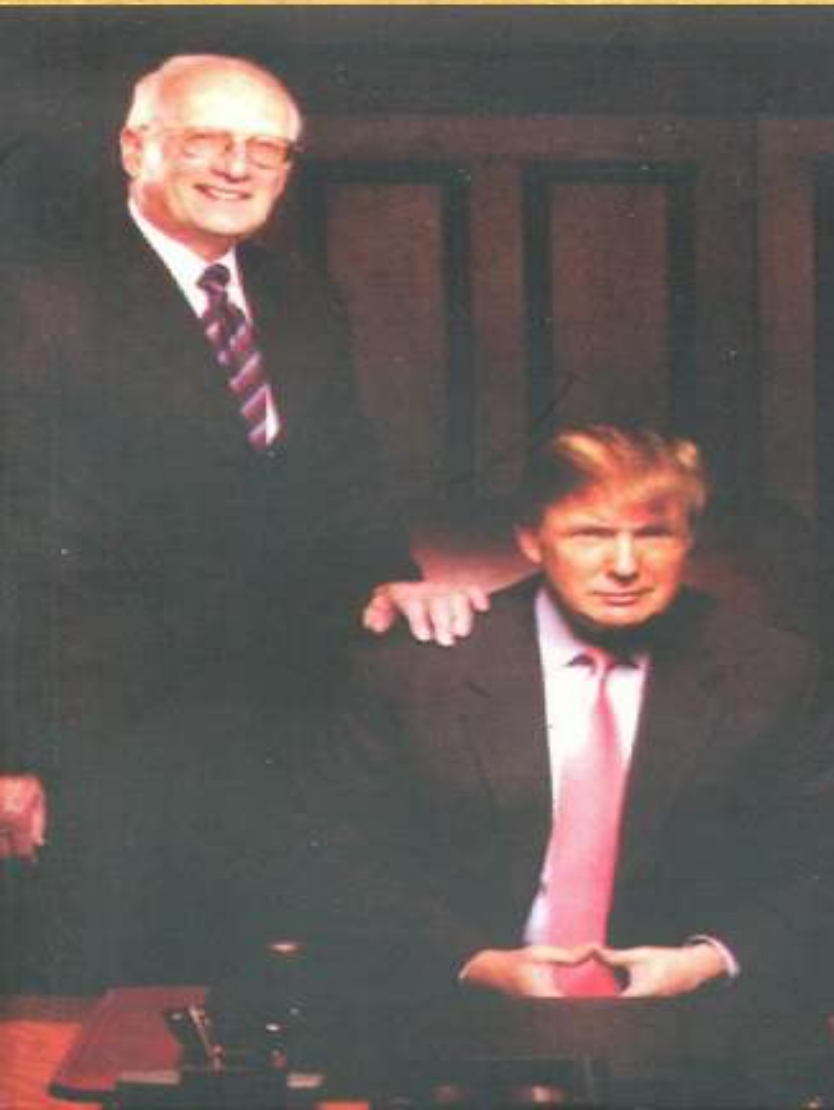


GEORGE H. ROSS
VÀ **ANDREW JAMES McLEAN**

DONALD TRUMP

— CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ —

BẤT ĐỘNG SẢN



**Những
bài học của
Tỷ phú Trump cho
Nhà đầu tư nhỏ**

NHÀ XUẤT BẢN
LÀO ĐỘNG - XÃ HỘI

 **alphabooks**
LÀO ĐỘNG - XÃ HỘI

Table of Contents

LỜI TỰA

LỜI NÓI ĐẦU CỦA DONALD TRUMP

LỜI NÓI ĐẦU

1 HÃY BÁN CHÍNH MÌNH NHƯ TRUMP

NGHIÊN CỨU LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

2 SUY NGHĨ LỚN

HÃY XEM XÉT TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH

3 CÁC NGUYÊN TẮC TRONG ĐÀM PHÁN

4 CÁC KỸ NĂNG VÀ MỤC TIÊU ĐÀM PHÁN

5 NÉT ĐẶC TRƯNG TRONG TRUMP

6 THU HÚT VỐN

7 TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ CỦA CÁC CHUYÊN GIA

8 TẠI SAO NHỮNG DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN CỦA TRUMP LẠI

LUÔN LUÔN ĐÚNG LÚC VÀ TRONG NGÂN SÁCH DỰ TÍNH?

9 NHỮNG CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ CỦA TRUMP

10 LÀM THẾ NÀO ĐỂ QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ

TRUMP?

11 CHIẾN LƯỢC NẪM GIỮ VÀ CHIẾN LƯỢC BÁN BẤT ĐỘNG SẢN

LỜI TỰA

Thị trường bất động sản (BDS) tại Việt Nam chính thức được hình thành từ năm 1993, sau khi Luật Đất đai cho phép chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Năm 1996, lần đầu tiên khái niệm “*Thị trường bất động sản*” được chính thức đề cập trong văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII. Với sự ra đời của Luật Đất đai 2003, Dự thảo Luật Kinh doanh BDS, Luật Nhà ở và hàng loạt những văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành đã khẳng định sự tồn tại và phát triển của thị trường BDS ở nước ta.

Có thể khẳng định rằng kinh tế BDS là một thành phần quan trọng, chiếm tỷ trọng đáng kể trong nền kinh tế của tất cả các nước phát triển. Đối với các nước đang phát triển, kinh tế BDS có vai trò tạo nên tích lũy tài chính ban đầu của quá trình công nghiệp hóa đất nước. Điều này đã được chứng minh bằng thực tế ở các nước và vùng lãnh thổ như Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Hong Kong.

Ở Việt Nam trong những năm gần đây, kinh tế BDS đã thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn trong xã hội và đóng góp nhiều cho tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, kinh tế BDS ở nước ta nhìn chung đã và đang phát triển một cách tự phát, phần lớn hoạt động ngoài sự kiểm soát của nhà nước, mang nhiều “tính chất” đầu cơ và là hoạt động không đúng hướng. Mặc dù trong quá trình đổi mới, Việt Nam đã thu được những thành tựu lớn về nhiều mặt nhưng trong lĩnh vực kinh doanh BDS thì sự phát triển còn yếu kém. Hiệu quả hoạt động thấp trong lĩnh vực này ảnh hưởng đến sự tăng giá BDS đến “chóng mặt”, làm giảm “nhiệt” trong câu về BDS, chuyển sang câu các mặt hàng khác. Từ phía cung, nghĩa là trong việc sản xuất các mặt hàng và dịch vụ của khu vực BDS, còn tồn tại nhiều khó khăn

trên con đường nâng cao hiệu quả hoạt động như: sự thiếu chuẩn mực trong quá trình xây dựng, khai thác, sửa chữa; những qui định làm kéo dài và tăng chi phí đầu tư; khó khăn trong việc tiếp cận đất đai và các khoản tín dụng cần thiết.

Lĩnh vực khoa học về BĐS nói chung và kinh doanh BĐS nói riêng cho đến nay vẫn còn rất mới mẻ tại Việt Nam, thậm chí rất mới đối với những người làm trong các ngành liên quan đến đất đai và xây dựng. Khi cần đến sự giúp đỡ về những vấn đề liên quan đến BĐS, phần lớn mọi người đều tìm đến trước tiên là người quen, bạn bè, sau đó là luật sư, kiến trúc sư, “cò” môi giới, nhân viên ngân hàng, những người mà họ quen biết... Trong phần lớn các trường hợp, những mong đợi của họ đều không được đáp ứng. Đây cũng là vấn đề còn gây nhiều bức xúc trong khi thị trường mua bán, cho thuê BĐS đang phát triển rộng khắp, cho dù đó chỉ là một khu đất nhỏ, căn hộ chung cư hay đơn giản chỉ là một chỗ khiêm tốn trong phòng trọ.

Cuốn sách mà các bạn đang cầm trong tay sẽ là một cẩm nang quý giá và hữu ích để giúp chúng ta giải quyết được phần nào những bức xúc nêu trên. Phải là chuyên gia hàng đầu, với một kho kinh nghiệm phong phú, hoạt động trong thị trường bất động sản khốc liệt nhất thế giới - Thành phố New York, mới có thể viết được cuốn sách thực tiễn, dễ hiểu, kiến thức phong phú, xem xét vấn đề một cách tổng quát như vậy về lĩnh vực BĐS. George H. Ross - tác giả cuốn sách - là một luật sư, nhà tư vấn kinh doanh và thương thuyết nổi tiếng tại Mỹ. Trong cuộc đời hoạt động trong lĩnh vực BĐS, G. Ross đã từng thốt lên rằng *“thật hân hạnh và may mắn cho tôi được công hiến những năm thành công rực rỡ nhất trong sự nghiệp với tư cách là cánh tay phải của Donald Trump”* và *“Trump là một đại tài trong kinh doanh BĐS, một người vĩ đại trong*

công việc”. Nhưng Donald Trump là ai mà nhận được sự kính phục của G. Ross đến vậy?

Donald Trump được coi là ông trùm của các ông trùm BĐS ở Mỹ. Danh mục bất động sản thuộc quyền sở hữu và quản lý của ông trùm này bao gồm vô số các khách sạn nổi tiếng, các khu giải trí, casino, toà nhà văn phòng và chung cư cao cấp ở rất nhiều thành phố lớn trên toàn cầu.

Donald Trump không chỉ là một trong những người giàu nhất mà còn là một trong những người biết cách kinh doanh nhất. Thêm vào đó, ông cũng là người hòa nhã, phung phí và nông công. Thật khó có thể tìm được một người Mỹ không ngưỡng mộ ông. Mặc dù trường thành trong điều kiện vật chất đầy đủ, ông đã không được thừa hưởng bất kỳ tài sản nào. Ông nổi tiếng và giàu có nhờ vào những thành tựu của chính mình trong kinh doanh.

Điều làm cho Donald Trump thật sự trở nên rất đặc biệt là ông đã thành công để trở thành một trong những người biết cách thay đổi phương pháp kinh doanh xuất sắc nhất trong lịch sử. Chính tài năng đã giúp ông trở nên giàu có, nhưng điều làm ông nổi bật trong thế giới người giàu là tính bộc trực, thẳng thắn, dám nói lên các sai lầm của mình trước công chúng.

Ngày nay thị trường BĐS tại Việt Nam đang bắt đầu phát triển một cách đáng kể theo xu hướng hội nhập và mở cửa. Những cơ hội phát triển kinh doanh BĐS hiện tại và trong tương lai là rất lớn. Cơ hội này chia đều cho mỗi người trong chúng ta, cho bất kỳ ai quan tâm, yêu thích lĩnh vực đầy tiềm năng này.

Bằng những kinh nghiệm quý giá có được từ những năm sát cánh bên D. Trump trong các thương vụ BĐS, G. Ross đã cho ra đời cuốn sách vô cùng thú vị về nghệ thuật đầu tư và kinh doanh BĐS.

Những bài học G. Ross rút ra sẽ là chỉ dẫn cho những ai biết áp dụng một cách linh hoạt trong hoạt động của mình. Qua việc giới thiệu một số thương vụ cụ thể, những mô hình đầu tư BĐS rất khác nhau, đặc biệt là mô hình quy mô nhỏ, với những chi tiết sáng tạo và bất ngờ, cuốn sách đã thu hút được rất nhiều độc giả trên toàn thế giới.

Đây là cuốn sách hữu ích không chỉ cho các nhà đầu tư, kinh doanh BĐS ở mọi quy mô, các luật sư, nhà tư vấn và môi giới, nhà quản lý bất động sản, mà còn đặc biệt bổ ích cho các nhà khoa học, sinh viên các ngành kinh tế liên quan đến lĩnh vực BĐS. Những kiến thức trong cuốn sách sẽ giúp cho chúng ta tránh khỏi những rắc rối không đáng có, tiết kiệm thời gian, tiền bạc và bảo đảm mức độ thành công cao trong các thương vụ BĐS. Mười một chương của cuốn sách **Donald Trump - Chiến lược đầu tư bất động sản: Những bài học của tỷ phú Trump cho các nhà đầu tư nhỏ** của tác giả George Ross là một tập hợp kiến thức phong phú về những vấn đề liên quan đến marketing, tài chính, quản lý và kinh doanh, đàm phán trong lĩnh vực BĐS.

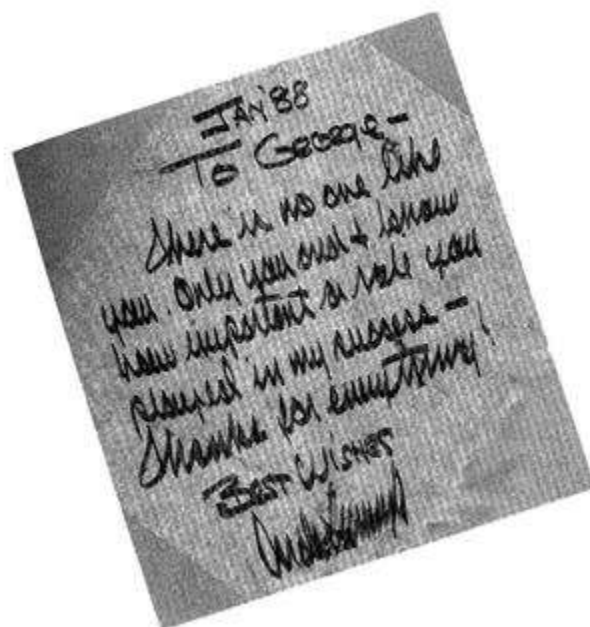
Hiện nay khi những cuốn sách viết về đề tài BĐS còn khá hiếm, khó tìm thì việc giới thiệu cuốn sách này với độc giả là một việc làm kịp thời đáng khích lệ. Như lời của Jared Shlaes, một nhà tư vấn BĐS nổi tiếng hoạt động trong Hiệp hội các nhà tư vấn tại Mỹ thì "*Kiến thức không chỉ mang đến quyền lực mà còn cả tiền bạc*". Với tư cách là một người hoạt động trong lĩnh vực khoa học về BĐS, tôi xin trân trọng giới thiệu tới độc giả cuốn sách thú vị về một lĩnh vực đặc biệt hấp dẫn - lĩnh vực kinh doanh BĐS.

Hà Nội, ngày 22/6/2006

TS. NGUYỄN MINH NGỌC

*Giảng viên Khoa Bất động sản và Địa chính,
trường ĐH Kinh tế Quốc dân*

LỜI NÓI ĐẦU CỦA DONALD TRUMP



Gửi George,

Không có ai trên đời này giống anh cả. Chỉ có anh và tôi biết rằng vai trò của anh quan trọng đến thế nào trong những thành công của tôi. Xin cảm ơn anh về tất cả!

Chúc anh những điều tốt đẹp nhất,

Donald Trump

LỜI NÓI ĐẦU

Tôi đã trải qua 50 năm là luật sư, nhà tư vấn kinh doanh và thương thuyết các giao dịch về lĩnh vực bất động sản, đứng đầu trong thị trường bất động sản khốc liệt nhất thế giới - Thành phố New York. Tôi đã từng đại diện và thương thuyết cho các đại gia bất động sản như Harry Helmsley, Sam LeFrak, Bill Zeckendorf và Donald Trump. Thật hân hạnh và may mắn cho tôi được công hiến những năm thành công rực rỡ nhất trong sự nghiệp của tôi với tư cách là cánh tay phải của Donald Trump.

Những ngày này mọi người biết tôi nhiều nhất qua chương trình truyền hình, nơi Carolyn Kepcher và tôi giúp Donald đưa ra một quyết định vô cùng khó khăn về việc ai sẽ nhóm “lửa” và ai sẽ giữ “lửa”. Chương trình rất vui nhưng phần lớn công việc tôi làm cho Trump trong suốt hơn 25 năm qua là thế giới bất động sản. Tôi đã từng là một nhà tư vấn, nhà thương thuyết và một luật sư trong rất nhiều vụ đầu tư bất động sản lớn nhất và thành công nhất của Trump, bao gồm việc giành được và cải tạo tòa nhà GM, Tháp Trump ở Đại lộ số 5, Khách sạn Grand Hyatt và tòa nhà tôi yêu thích ở số 40 phố Wall.

Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã có cơ hội sở hữu một lượng lớn kiến thức và kinh nghiệm trong đầu tư kinh doanh bất động sản. Tôi hy vọng sẽ truyền tải đến các bạn những kiến thức và kinh nghiệm ấy qua cuốn sách này. Ví dụ, trong suốt 10 năm từ năm 1956 đến 1966 khi Sol Goldman và Alex DiLorenzo Jr. trở thành hai trong số những chủ sở hữu bất động sản lớn nhất của thành phố New York, cá nhân tôi đã đứng tên mua 702 khu bất động sản cá nhân. Tôi đã có liên quan tới rất nhiều dự án vĩ đại nhất của thành phố New York, như là tòa nhà Chrysler và Khách sạn St.Regis (đây

là những dự án tôi mua giúp cho một trong những khách hàng của mình). Tôi cũng có cơ hội chứng kiến Donald Trump hoạt động bởi vì ông thực sự tạo ra những vụ đầu tư vĩ đại trong lịch sử kinh doanh bất động sản.

Cuốn sách này miêu tả những chiến lược mà Donald Trump áp dụng để tạo dựng nên cơ đồ kinh doanh bất động sản và những nhà đầu tư nhỏ có thể áp dụng chúng như thế nào để đầu tư trong nhiều phạm vi quy mô khác nhau, áp dụng cho khu bất động sản cho một gia đình thuê. Tôi sẽ miêu tả về cách Trump tiến hành một số chiến lược mang dấu ấn của ông như thế nào, như là sáng tạo ra sự sang trọng, giá trị được lĩnh hội, tính độc đáo và sự lôi cuốn đến từng chi tiết, tất cả những yếu tố này hòa quyện cùng nhau để nâng cao tối đa giá trị đầu tư. (Đây là lý do tại sao bất động sản của Trump luôn kiếm được nhiều tiền hơn gấp nhiều lần so với những đối thủ cạnh tranh của ông.)

Mỗi chương sẽ tập trung vào một vụ đầu tư cụ thể mà tôi trực tiếp tham gia thương thuyết hoặc tư vấn cho Trump. Sử dụng ví dụ này, tôi đã rút ra những bài học và giải thích được những chiến lược tương tự mà Trump đã sử dụng để tạo ra lợi nhuận khổng lồ này có thể áp dụng cho những dự án nhỏ hơn của bạn như thế nào? Mặc dù Trump làm mọi việc trên quy mô lớn và thị trường mục tiêu của ông thường là khách hàng sang trọng nhưng những chiến lược bất động sản cơ bản của Trump tập trung vào:

- Bất cứ ai quan tâm và yêu thích được sở hữu hoặc phát triển bất động sản
- Bất cứ ai không chần chừ về việc thương thuyết một giao dịch bất động sản như thế nào

- Bất cứ ai trong ngành bất động sản ở quy mô nhỏ nhưng muốn làm to hơn
- Bất cứ ai quan tâm hoặc yêu thích học cách Donald Trump làm “ảo thuật” trong lĩnh vực bất động sản.

Đây là cuốn sách đầu tiên về những chiến lược của Trump dành cho nhà đầu tư bất động sản. Tuy có nhiều hướng dẫn và nguyên tắc đầu tư tỉ mỉ cụ thể, nhưng chỉ một mình cuốn sách này không thể giúp bạn trở thành nhà đầu tư lớn. Như tôi đã nói với những sinh viên tham dự khóa học về thương thuyết của tôi ở Đại học New York rằng “Chẳng có cách nào mà trong vòng 15 tiếng đồng hồ tôi có thể biến các bạn thành nhà thương thuyết tài giỏi được. Điều này là không thể. Tất cả những gì tôi muốn làm là mở rộng đầu óc của các bạn tới những khả năng và sức mạnh của thương thuyết và một số những kỹ thuật cơ bản. Để rồi khi các bạn gặp một tình huống cụ thể, các bạn có thể tìm lại những ghi chép này và tự hỏi: George đã giải quyết việc này như thế nào? Ô, ông ta đã gợi ý những gì?” Bạn đã có một vài ý tưởng về bất động sản rồi nhưng tôi đã học được rất nhiều trong 25 năm làm việc với Trump và 50 năm kinh doanh lĩnh vực bất động sản, tôi muốn truyền lại tất cả cho các bạn. Nếu tôi thành công thì cuốn sách này sẽ giúp các bạn thương thuyết các giao dịch tốt hơn rất nhiều, sắp xếp các vấn đề tài chính tốt hơn, đầu tư tốt hơn và kiếm được nhiều tiền hơn trong lĩnh vực bất động sản.

Tôi bỗng nhớ lại ngày đầu tiên tôi gặp Donald Trump vào năm 1974. Ông bước vào văn phòng của tôi ở Công ty Luật của Dreyer và Traub với vẻ rạng rỡ và tâm huyết nói về một dự án mà ông tha thiết muốn cải tạo khách sạn Commodore nằm trên phố 42, thành phố New York. Khi đó ông chỉ mới 27 tuổi và tôi là một đồ đệ tác cao cấp được biệt đãi nhờ đã hoàn tất xong những giao dịch phức tạp, nhưng tôi đã đồng ý gặp ông theo cách thức xã giao vì tôi

đã đại diện cho cha ông trước đây, ngài Fred Trump. Fred đã phấ n khởi nói về` lời hứa của Donald như một ngôi sao tương lai trong thế giới bấ t động sản.

Donald đã lên kế` hoạch phức hợp hoàn hảo để mua khách sạn lớn, buồ n tẻ và làm ăn thua lỗ bên cạnh Nhà ga trung tâm Grand và biế n nó thành một khách sạn hạng nhấ t, đẹp sang trọng và kinh doanh phát đạt. Tôi đã nói với ông ta đó là một ý tưởng tuyệt vời nhưng chẳng có cách nào khiế n nó hoạt động được vì nó nằ m trong tay một số` người có quyề n lực và những cơ quan bộ ngành của chính phủ mà ông phải thuyế t phục họ để họ có thể cho ông những ưu đấi chính. Ngược lại, nề u ông sẵn sàng trả phí pháp luật, tôi sẽ sẵn lòng giúp ông làm việc đó. Chúng tôi đã mấ t 2 năm thương thuyế t với nhân viên hã ng đường sắ t, quan chức của bang và của thành phố` , những nhà cho vay và những cán bộ Hyatt đang tiế n hành những giao dịch. Trong suố t hai năm hỗn độn ấy, Donald và tôi đã phát triển một mớ i quan hệ làm ăn lớn và tôn trọng lẫn nhau. Khi ông thắ ng giao dịch này một cách ngoạn mục thì tôi chắ c chắ n rằ ng ông sẽ đạt được thành công lớn trong lĩnh vực bấ t động sản mà tôi trở thành người luật sư, người tư vấ n thân cậy nhấ t của ông.

Sự nghiệp của tôi

khởi đầ u như thế` nào?

Khi còn nhỏ, tôi sinh ra và lớn lên ở Brooklyn, thành phố` New York, tôi đã lên kế` hoạch tới MIT để trở thành một kỹ sư, nhưng cha tôi đột ngột qua đời khi tôi mới 16 tuổi và kế` hoạch này của tôi cũng chề t theo cha. 17 tuổi, tôi nhập ngũ trong quân đội Mỹ bởi vì quân đội hứa sẽ cho tôi đi học sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự. Khi nhận nhiệm vụ, tôi được huấ n luyện để trở thành một chiế n sĩ giải mật mã và phầ n lớn thời gian ngắ n ngủi trong quân ngũ tôi ở Washington DC. Những kỹ năng phân tích, tính kiên nhẫn và trí nhớ

siêu đẳng mà tôi học được khi còn là chiến sĩ giải mật mã đã giúp tôi khi phải đối mặt với những vấn đề bất động sản tưởng chừng không thể giải quyết nổi.

Nhờ sự giúp đỡ của GI Bill, tôi đã đạt được bằng cử nhân tại Đại học Brooklyn và tôi vào Đại học Luật Brooklyn. Làm một lúc ba nghề và nhờ sự động viên giúp đỡ của vợ tôi, tôi đã tốt nghiệp và được nhận vào New York Bar vào năm 1953.

Trong khi tìm việc, tôi nhìn thấy một mẫu quảng cáo tìm thư ký luật trên tờ *Law Journal*. Thật may mắn người trả lời điện thoại là Bill, một người bạn trong trường luật của tôi. Anh ta đang làm việc cho hãng luật Dreyer và Traub, một công ty luật bất động sản nổi tiếng. Bill nói: “Anh sẽ không thích công việc này đâu. Anh sẽ chỉ là một người đưa tin và chỉ nhận được 25 đô la mỗi tuần”. Nhưng tôi đã đồng ý làm công việc đó cho dù nó như thế nào. Đó là sự khởi đầu không may trong sự nghiệp luật sư của tôi.

Mặc dù Dreyer và Traub là một công ty luật chủ yếu giải quyết những vấn đề bất động sản, họ giải quyết những tranh chấp kiện tụng ưu đãi riêng với khách hàng của họ, Bill và tôi làm việc trong phòng tổng. Nhiêu tháng sau đó, trên tầng có mở một phòng bất động sản và tiến hành cho thuê, nơi đây tạo ra những đồng tiền từ kinh doanh bất động sản thực sự. Đây là cơ hội tuyệt vời đối với tôi để phát triển trong lĩnh vực bất động sản và Bill kiếm được rất nhiều tiền từ công việc này. Tôi đảm nhiệm công việc tranh tụng của Bill. Nhưng trước khi anh ta bắt đầu công việc kinh doanh bất động sản thì anh ta lại phải nhập ngũ và anh đã đề nghị tôi đảm nhiệm vị trí kinh doanh bất động sản ấy của anh. Một lần, khi lên cầu thang tôi có may mắn được học việc ông Murray Felton - một người giao việc rất khắt khe. Ông ấy khắt khe đến nỗi mà chỉ cần tôi đánh một dấu phẩy sai ông ấy cũng nhấc nhõ ngày này qua ngày khác, nhưng Felton là một chuyên gia cao cấp và được

đánh giá cao trong thế giới bất động sản. Tôi biết rằng làm việc với ông là một cơ hội lớn để học được những vấn đề phức tạp nhất từ một chuyên gia giỏi giang nhất về luật bất động sản. Vì vậy, tôi thăm nhuần mọi thông tin có ích nhỏ nhất mà tôi có thể học từ ông. Tôi trở nên tinh thông lĩnh vực cho thuê, tài liệu bất động sản và tham gia vào tất cả các loại giao dịch. Kinh nghiệm tranh tụng đầu tiên cùng với năng lực tri giác đã giúp tôi trở thành một nhà kinh doanh bất động sản có đủ năng lực cho dù còn rất trẻ.

Học kinh doanh bất động sản

Năm 1955, một khách hàng của tôi yêu cầu tôi phác thảo kế hoạch kinh doanh cho thuê thương mại cho dù anh ta là một người đi thuê nhà. Thông thường người chủ đất sẽ phác thảo kế hoạch cho thuê, nhưng trong trường hợp này người chủ đất lại yêu cầu khách hàng của tôi tìm cho ông ta một luật sư để chuẩn bị về việc cho thuê. Vì vậy, tôi đã phác thảo ra một kế hoạch cho thuê và thêm vào một điều khoản chỉ rõ rằng người thuê nhà sẽ không phải trả bất cứ tiền thuê nào trước khi người cho thuê lắp đặt một hệ thống thang máy hoạt động nhất định. Khách hàng của tôi đã chuyển đến và thì ra viên thanh tra thang máy của thành phố New York không chấp nhận việc chủ nhà sửa chữa thang máy mà khăng khăng yêu cầu chủ nhà lắp một chiếc thang máy mới toanh. Chiếc thang máy ấy không hoạt động trong một thời gian dài nhưng trong thời gian đó khách hàng của tôi vẫn có thể xúc tiến hoạt động kinh doanh bình thường của mình.

Những người cho thuê nhà là Sol Goldman và Alex DiLorenzo Jr. đã để cho một người thuê nhà lợi dụng luật bất động sản để hoạt động kinh doanh bình thường, nhưng theo thỏa thuận trong thời gian thuê nhà, người thuê nhà sẽ không phải trả một khoản tiền thuê nhà nào. Mặc dù những người cho thuê không hài lòng nhưng họ đành chịu vì không ai có thể giúp được họ.

Giữa những năm 1950, Goldman và DiLorenzo, cả hai đều là những đại triệu phú đã quyết định đầu tư quy mô lớn vào bất động sản. Tôi đã quyết định rời khỏi công ty luật Dreyer và Traub bởi người ta nói rằng tôi sẽ không thể trở thành một đồng tác của công ty, tôi tình cờ nhắc đến phòng tutoring của tôi với Sol Goldman và vài ngày sau ông ta đã gọi điện cho tôi và nói: “George, Alex và tôi muốn mời anh làm nhà tư vấn pháp luật cho chúng tôi”. Tôi hỏi: “Tại sao lại chọn tôi?”. Ông ta trả lời: “Chúng tôi đã mất 90.000 đô la tiền cho thuê nhà vì anh, chúng tôi sẽ làm cho ngôi nhà trở nên có giá trị trong giây lát nếu anh trở thành cố vấn pháp luật cho chúng tôi”. Tôi đã chấp thuận lời đề nghị ấy.

Mọi vấn đề đều có giá của chúng

Rất nhanh tôi đã học được rằng mọi nhà đầu tư bất động sản cần phải hiểu rằng có một sự khác biệt rất lớn giữa lĩnh vực pháp lý của bất động sản và kinh doanh đầu tư bất động sản. Tôi phải xem xét lại toàn bộ cách nghĩ của mình. Bất cứ khi nào tôi phát hiện ra một vấn đề pháp lý trong một giao dịch bất động sản thì Goldman sẽ nói: “Có trộm trọng để nỡ phải huỷ bỏ giao dịch này không?” Nếu tôi nói KHÔNG thì ông ta sẽ hỏi tiếp: “Tôi có thể giảm giá cho thuê bao nhiêu vì vấn đề này?” Phần lớn các luật sư bình thường sẽ khuyên khách hàng của họ không nên tiếp tục giao dịch nếu họ tìm ra những vấn đề vướng mắc pháp lý, các luật sư này không thể hoặc không hiện kê kinh doanh cho khách hàng. Goldman yêu cầu tôi phải suy nghĩ như một thương nhân chứ không chỉ như một luật sư bình thường và tôi đã nhận ra rằng hầu hết mọi vấn đề đều có giá của chúng. Ông yêu cầu tôi phải nhìn nhận những vấn đề pháp lý cẩn thận như là cách phát triển giao dịch vậy. Ông ta sẽ nói: “Tôi được gì nếu tôi xem kỹ lại vấn đề này?” Để tìm ra câu trả lời tôi phải đào sâu vấn đề.

Ví dụ, Goldman và DiLorenzo đã ký hợp đồng mua Harborside Terminal của thành phố Jersey thuộc bang New Jersey từ hãng xe lửa. Khu bất động sản này gồm có một kho chứa hàng rộng, có độ lạnh với diện tích gần 2.000 feet vuông tiếp giáp với con sông Hudson, phía phải đối diện với con sông chảy xuống từ Manhattan. Giá mua khu bất động sản này dường như rất hợp lý cho dù đây là một giao dịch hoàn toàn bằng tiền mặt. Tuy nhiên, quyên sở hữu khu đất này có một ngoại lệ có thể xảy ra là bang New Jersey có thể tuyên bố lấy lại khu đất có kho hàng.

Tôi nhận thấy một điều rõ ràng là tại sao hãng đường sắt lại khó tìm được người mua khu đất này. Không một luật sư nào có thể để khách hàng mua một khu bất động sản có vãn đề và tất nhiên không một ngân hàng nào cho phép đặt thế chấp khu đất này. Những vãn đề liên quan đến đất đai dưới nước đã được giải quyết trong khoảng thời gian những năm 1800. Một luật sư có kinh nghiệm phải biết rằng nếu bất động sản ở dưới nước được lấp đầy nhờ những người lấp kế cận trước năm 1849 thì người có công lấp đất này có quyên sở hữu nó. Nếu như nó được lấp sau năm 1849 thì quyên sở hữu khu đất đó thuộc về bang New Jersey. Tôi không thể chứng minh nó được lấp đầy khi nào và ai đã lấp nó hay có phải là bang New Jersey hay không?

Tôi đã nói với Sol rằng chúng ta nên thương lượng để được giảm giá và cũng nên thuyết phục hãng đường sắt cho phép chúng ta thế chấp tiền mua đất dài hạn trở lại với lãi suất thấp bởi vì không một nhà cho vay nào có thể lấy lãi khi có những sai sót đất đai. Hãng xe lửa đồng ý giảm giá xuống còn 400.000 đô la và chấp thuận thế chấp theo kích cỡ có thể của khu bất động sản, vì vậy chúng tôi đã kết thúc giao dịch. Nhiều năm đã qua đi nhưng trở ngại về quyên sở hữu bất động sản vẫn còn in đậm trong tâm trí tôi. Tôi chắc chắn rằng bang New Jersey sẽ gặp phải vãn đề

tương tự khi xưa bởi vì phần nhiều khu đất tiếp giáp với sông Hudson là đất đã được lấp đầy. Tôi liên lạc với bang New Jersey và biết rằng họ đã nhận ra vấn đề này và thay vì bị đòi quyền sở hữu không minh bạch, họ đã chuyển nhượng cho bang quyền sở hữu khu đất này bằng cách hoán đổi thành giá trị tiền mặt trong khu đất bị tranh chấp này. Theo tiến trình đã vạch ra ở trên, chúng tôi đã bỏ ra một lượng tiền tối thiểu và nhận được quyền sở hữu khu đất đang tranh chấp này từ bang New Jersey. Kết quả là khu đất này được đánh giá là có giá trị nhiều đến nỗi mà một ngân hàng cho mượn một khoản thế chấp đầu tiên vượt quá nhiều lần tổng giá mua khu đất của Goldman và DiLorenzo.

Từ năm 1956 đến năm 1966, Goldman và DiLorenzo được ví là Bất động sản New York. Khi tôi đến Goldman và DiLorenzo vào năm 1956 thì họ đã sở hữu 18 khu bất động sản; khi tôi rời đi năm 1966 họ đã sở hữu 720 khu. Chỉ có rất ít những giám sát của họ, tự tôi đã thương thuyết và giải quyết hầu hết tất cả những vụ mua bán này. Chúng tôi đang mua mảnh đất Manhattan với hàng tá kho bãi ở cảng New York và những tòa nhà văn phòng vài triệu đô la. Chúng tôi đang giao dịch với những con số lớn và phần nhiều được trả bằng tiền mặt. Tôi đã nhiều lần đi vào ngõ cụt về một khu bất động sản với một ngân phí giá trị hàng triệu đô la trong túi. Goldman và DiLorenzo cũng đã đưa một khoản đặt cọc sẵn để thương thuyết. Goldman và DiLorenzo sẽ nói với tôi loại giao dịch mà họ muốn và công việc của tôi là tiến hành giao dịch đó. Họ không phải những người mua lo lắng về tài chính, vì vậy, nếu tôi không nghĩ rằng giao dịch đó phù hợp với những điều khoản của họ, tôi sẽ từ bỏ nó và tiếp tục với những giao dịch tiếp theo. Đó là những gì khiến họ yêu cầu nhiều bất động sản đến như vậy và nhanh như vậy. Trong suốt quãng thời gian 10 năm đó, tôi đã mua tòa nhà Chrysler, Khách sạn Regis, khu đất phía dưới khách sạn Plaza, Harborside Terminal ở thành phố Jersey và thay mặt họ cho

thuê rất nhiều khu đất khác (cho thuê đất nghĩa là cho thuê dài hạn trên đó có tòa nhà và trao cho người thuê đất tất cả quyền và nghĩa vụ điểu hành khu bất động sản trừ quyền làm chủ khu đất).

Nhu cầu bất động sản của Goldman và DiLorenzo là vô cùng lớn. Họ có mối liên hệ tài chính tuyệt vời khiến tôi có thể đóng giao dịch nhanh chóng. Là luật sư và đại diện kinh doanh duy nhất của họ, tôi hầu như có quyền lực vô hạn để thương trừ quyền tăng giá. Tôi đã thương thuyết với Harry Helmsley, Bill Zeckendorf, và Moris Karp để sử dụng tên gọi của họ. Đây là tất cả những tên tuổi lớn trong làng bất động sản New York tại thời gian đó - giao phó cho một luật sư 30 tuổi.

Trong vài năm đầu tiên tôi làm việc cho Goldman và DiLorenzo, tôi làm theo cách mà chính tôi cũng chưa bao giờ nghĩ tới. Ở công ty luật Dreyervaf Traub tôi đang đóng giao dịch cho một hộ gia đình nhỏ ở New Jersey. Tôi chưa bao giờ làm một hợp đồng và đóng giao dịch bất kỳ tòa nhà văn phòng ở bất cứ quy mô nào. Giờ đây, tôi bị đẩy vào thương trường và điểu hành những tòa nhà văn phòng lớn. Tôi thực sự không có kinh nghiệm hay được đào tạo trước. Nhưng mọi người nghĩ tôi quá trẻ mà được đại diện cho những đại triệu phú này thì chắc hẳn phải vô cùng tài giỏi, vì vậy họ luôn coi trọng tôi. Tôi biết rõ khả năng của mình nhưng tôi cũng không tranh luận những nhận xét của họ về tôi. Tôi học từ những người tiếp xúc với mình rất nhanh, đó là những người ở bên đối tác: những luật sư và những chuyên gia khác và chính những nhà sở hữu bất động sản. Tôi tập trung vào những gì họ làm, cách họ làm, họ hành động và phản hồi của họ trong những tình huống nhất định, và tất cả những thứ khác lấp đầy khoảng trống kiến thức và kỹ năng của tôi. Tôi như miếng bọt biển thấm sạch mọi thông tin dù là nhỏ nhất trong khả năng tôi đã của mình. Trước khi khóa học bất động sản của tôi mang lại hiệu quả, thì tôi đã tư vấn cho khách hàng những ý kiến

hợp lý về các giao dịch nào suôn sẻ và giao dịch nào không và cái giá phải trả. Điều này giúp tôi có được sự kết nối độc đáo của tài năng. Hầu hết các luật sư không biết kinh doanh bất động sản và vì thế họ không được trang bị kiến thức để đưa ra quyết định kinh doanh. Họ sẵn sàng đưa ra lời khuyên về bất cứ vấn đề pháp lý nào nhưng không giúp khách hàng đưa ra quyết định kinh doanh.

Những ngày kinh doanh phát thanh

Bất cứ một luật sư giỏi nào cũng sẽ làm ra rất nhiều tiền nhưng luật sư là một dịch vụ kinh doanh, thu nhập của luật sư sẽ không còn nếu luật sư đó xuống dốc. Tôi nhận thấy sự cần thiết phải đầu tư vào một vài công ty sẽ có giá trị trong những năm sau này của tôi. Năm 1966, anh rủ tôi, Martin Beck, rời bỏ đại lý Katz, một đại lý nổi tiếng trong ngành kinh doanh bán thời lượng phát sóng. Anh ấy đề nghị tôi cùng tìm kiếm cơ hội đầu tư với nhau. Anh ấy nghĩ kinh doanh phát thanh trên hòn đảo Long sẽ thu lại lợi nhuận đáng kể. Tôi nói với anh ấy “Em không biết gì về kinh doanh phát thanh”. Anh rủ tôi nói: “Anh biết tường tận về phát thanh nhưng anh không biết cách tạo ra vốn cần thiết cho dự án kinh doanh”. Tôi nói “Anh tìm và điếu hành trạm phát thanh còn em sẽ xoay tiền”. Năm 1966 chúng tôi xây dựng Tập đoàn thông tin Beck-Ross và mua trạm phát thanh đầu tiên trên hòn đảo Long, WGLI, với giá gần 450.000 đô la. Marty biết cách làm ra tiền bằng cách phát sóng truyền thanh. Sử dụng lợi nhuận này và bằng cách mở rộng quan hệ tài chính của mình, chúng tôi bắt đầu một kế hoạch mở rộng kinh doanh. Kênh FM vẫn còn ở tình trạng trứng nước nhưng tính nổi trội của âm thanh khiến phát thanh trở thành một lĩnh vực triển vọng đầy cuốn hút. Chúng tôi đã mua rất nhiều trạm phát thanh khác cả AM và FM làm gia tăng thị phần và sau đó lại bán chúng đi để thu lời lớn. Năm 1986, Marty và tôi đã mua tất cả của những nhà đầu tư của chúng tôi gấp 25 lần đầu tư ban

đầu. Vào năm 1987, chúng tôi phải đối mặt với một quyết định là rất nhiều nhà đầu tư cùng cạnh tranh để mở rộng kinh doanh hoặc là bán tất cả cho những ai có thể. Chúng tôi chọn cách thu lợi nhuận không lỗ và mở rộng kinh doanh tới người mua.

Nhưng kinh doanh phát thanh chỉ là nghề phụ đối với sự nghiệp luật sư của tôi. Năm 1966, sau 10 năm làm việc với Goldman và DiLorenzo, danh tiếng của tôi lớn mạnh đến độ tôi có thể có đối tác với bất cứ hãng luật lớn nào trong ngành bất động sản. Tôi đã lựa chọn trở về làm đối tác cho công ty luật trước đây - Dreyer và Traub, nơi tôi đã được công nhận là một đối tác cao cấp. Tôi nhận ra rằng chỉ có hai luật sư trẻ tuổi trở thành những đối tác mới trong suốt 10 năm qua và những đối tác cũ phải về hưu, đây sẽ là hình ảnh trong vài năm của công ty tôi. Đó chính xác là những gì đã xảy ra. Đầu những năm 1970, tôi trở thành một trong bốn đối tác đứng đầu của một trong những công ty luật bất động sản lớn nhất. Tôi đã lãnh đạo công ty luật đó trong hơn 20 năm.

Cuối cùng, tôi cảm thấy mệt mỏi vì giải quyết công việc với những đối tác chính trị, từ bỏ ngành luật đầy năng động một thời gian và tham gia vào công ty Edward S. Gordon, ở nơi này công việc của tôi là chuyên gia tư vấn bất động sản cho các khách hàng lớn như Công Nghệ Liên Hiệp, IBM, *Thời báo New York* và AT&T.

Tôi đã đến làm việc cho Donald Trump như thế nào?

Mặc dù tôi thôi làm luật sư năm 1987 nhưng tôi vẫn giữ quan hệ thân thiết với Donald Trump và mặc dù tôi đã từng làm việc với ông trong rất nhiều dự án thành công nhất nhưng tôi không còn là luật sư của ông nữa. Khi thị trường bất động sản thành phố New York đã bão hòa năm 1990, Trump đã gặp khó khăn. Không phải là do thiếu hụt vốn kinh doanh mà là sự thành công phi thường của ông

đã khiến ông bất đầu nghĩ rằng bất cứ lĩnh vực kinh doanh nào ông tham gia đều sẽ biến thành vàng.

Ngân hàng sẵn sàng cho ông vay tiền. Nếu ông hỏi vay 60 triệu đô la để đầu tư vào một tòa nhà thì ngân hàng sẽ cho ông vay 80 triệu. Khi thị trường bất động sản tụt dốc xuống tận cùng, ông nợ ngân hàng tới 990 triệu đô la. Ông đã làm chủ một số tiền quá lớn đến nỗi mà các ngân hàng thừa hiểu rằng nếu họ buộc ông phá sản thì sẽ gây ra một tác động xấu đối với thị trường bất động sản. Ngân hàng có rất nhiều nợ khó đòi mà họ không muốn xóa. Vì vậy họ vạch ra một kế hoạch giúp ông có thể kinh doanh trở lại bằng cách chấp thuận miễn giảm đáng kể nếu khoản vay được trả vào một ngày nhất định trong tương lai.

Mặc dù tôi không còn là một thành viên của công ty luật nữa nhưng tôi muốn giúp ông. Tôi đã nói với Donald rằng nếu ông cần tư vấn pháp lý khi gặp khó khăn, tôi sẽ sẵn sàng giúp ông miễn phí. Ông rất ấn tượng và hỏi tôi tại sao tôi lại làm như vậy. Tôi nói: “Donald, tôi nghĩ một luật sư có trách nhiệm đại diện cho khách hàng cả khi anh ta thất bại chứ không chỉ khi anh ta thành công. Tôi luôn ở cạnh ông bất cứ khi nào ông cần tôi”. Trump không bao giờ chấp nhận lời đề nghị giúp đỡ của tôi bởi vì đó không phải là phong cách của ông nhận thứ gì mà lại không trả thứ gì. Nhưng tôi chắc chắn rằng ông đánh giá cao hành động của tôi. Triết lý của tôi là thanh toán sòng phẳng - với Donald Trump, lòng trung thành là điều đáng giá nhất.

Vào giữa thập niên 1990, Donald đang tiến hành hai giao dịch Tòa nhà Nike mới sáp nhập vào Tháp Trump và 40 phố Wall. Cả hai giao dịch đều rơi vào khó khăn do rất ít các luật sư có liên quan hoàn thành công việc. Donald biết khi nào nên dùng chiến thuật trì hoãn nhưng ông ghét những giao dịch cứ trì hoãn triền miên. Vì vậy, ông đã thuê tôi giải quyết toàn bộ rắc rối và khiến những

giao dịch đó hoạt động. Trong khi tôi đang tiến hành công việc, tôi đã nói với Donald rằng tôi chán ngấy cuộc sống ở Gordon rồi và tôi đang định nghỉ hưu. Ông đề nghị tôi gia nhập Tổ chức Trump. Ông nói: “Tôi có rất nhiều công việc hay và ông sẽ thích thú”. Chúng tôi nhanh chóng hợp tác (tôi chỉ làm việc bốn ngày một tuần) và tôi vẫn đóng vai trò quan trọng trong công ty của Trump.

Chức danh của tôi là Phó chủ tịch cấp cao và tư vấn cấp cao của Tổ chức Trump và nhiệm vụ quan trọng của tôi là tư vấn pháp lý và kinh doanh cho Donald Trump. Tôi đưa ra những ý kiến để làm khả thi những dự án đã định của ông, những dự án này ông không chấp thuận cũng không loại bỏ. Ông thích tham khảo ý kiến của tôi trước khi đưa ra quyết định cuối cùng. Ông biết rằng tôi sẽ giải quyết vấn đề như là tôi đã nhìn thấy vấn đề cần giải quyết để rồi tư vấn cho ông một ý kiến khách quan. Hiện nay, tôi có trách nhiệm đối với việc phát triển nhiều công ty nước ngoài cho Trump và giám sát việc cho thuê và hoạt động của Tòa nhà 40 phố Wall và Tháp Trump.

Ngoài ra, tôi dạy một khóa học tại Đại học New York về thương thuyết. Thương thuyết là môn khoa học mà tôi đã nghiên cứu rất sâu trong sự nghiệp của mình bởi vì nó là một yếu tố quan trọng quyết định thành công của kinh doanh bất động sản. Tôi cũng dễ dàng viết một cuốn sách về chủ đề này. Để bàn luận thêm về một số nguyên tắc và kỹ thuật mà Trump đã từng sử dụng tôi cho là có giá trị nhất, mời bạn xem Chương 3 và 4.

Trump là một người vĩ đại trong công việc. Trong 10 năm ông chưa bao giờ hỏi tôi đang ở đâu và làm gì. Đó là sự tin cậy giữa chúng tôi. Khi ông giao trách nhiệm quản lý tòa nhà số 40 phố Wall cho tôi, tôi đã đảm nhiệm và biến tòa nhà một triệu feet vuông gần như trống rỗng mà ông mua với giá 1 triệu đô la thành một tòa nhà văn phòng làm ăn phát đạt trị giá hơn 350 triệu đô la. Sau khi Tòa nhà 40

phố Wall được thuê kín và mang lại lợi nhuận kếch xù cho Trump, tôi nói với Trump: “Theo tôi, tôi được quyên chia lợi tức đó với Tòa nhà 40 phố Wall”. Trump đáp lại: “Thế ông nghĩ ông được chia bao nhiêu?” Tôi đưa ra một con số. Ông nói: “Hãy nhận lấy nó đi”.

Đó là một hành động khiến cho tôi cảm thấy rất hân hạnh được làm việc cho Trump.

Fred Trump đã từng nói với Donald khi ông còn một luật sư: “Con phải truy tìm bằng được một luật sư, một nhà tư vấn giỏi hơn, trung thành hơn, khôn ngoan hơn George Ross”. Tôi rất vui mừng vì Donald đã ghi nhớ lời khuyên ấy và cho tôi cơ hội được làm việc với một thiên tài bất động sản. Giờ đây, tôi hy vọng sẽ truyền sang bạn một số chiến lược đầu tư mạnh mẽ tôi đã học được từ một trong những đại tài kinh doanh bất động sản.

Lời cảm ơn

Xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Donald J. Trump vì ông đã trở thành một phần quan trọng trong cuộc sống của tôi như một người bạn và cho tôi cơ hội duy nhất trong sự nghiệp của tôi là giúp ông biến những tầm nhìn về dự án ngoạn mục của ông thành hiện thực.

I HÃY BÁN CHÍNH MÌNH NHƯ TRUMP

Năm phẩm chất cá nhân bạn cần có

để thành công trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Dùng lòng nhiệt tình để thúc đẩy những người khác
- Xây dựng mối quan hệ với những người tham gia giao dịch
- Nghệ thuật tự quảng cáo là một chiến thuật kinh doanh bất động sản
- Hãy chuẩn bị chu đáo và tốt hơn bất kỳ ai
- Hãy kiên trì.



Grand Hyatt

Donald Trump trở thành một tỷ phú trong lĩnh vực bất động sản nhờ một loạt những đầu tư thành công, sáng tạo đáng kinh ngạc của ông vào thị trường bất động sản của thành phố New York. Giờ đây, ông là nhà đầu tư bất động sản lớn nhất New York và được biết đến như là một trong những bộ óc đầu tư bất động sản lừng danh khắp thế giới. Ví dụ, vào đầu thập niên 1980, ông đã một tay tạo ra thị trường nhà ở cao cấp hạng nhất cho thành phố New York là Tòa tháp Trump trên Đại lộ Số 5, năm 2003 tiếp tục ghi dấu chuỗi thành công trong sự nghiệp kinh doanh bất động sản của ông, đó là

9 trong số 10 khu căn hộ được bán với giá cao nhất lên tới hàng triệu đô la mỗi căn, đều là những khu căn hộ trong Tòa nhà Trump.

Nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể học gì từ một tỷ phú bất động sản như Trump? Sau khi tư vấn cho Trump đầu tư vào những dự án lớn nhất của ông, tôi tin chắc rằng các nhà đầu tư nhỏ đều có thể sử dụng thành công những quy tắc tương tự sau để có thể kiếm hàng triệu đô la như Trump. Những quy tắc này không phải là bàn cân để cân đong đo đếm những dự án đầu tư bất động sản của bạn. Dù bạn đang đầu tư vào cho thuê một căn hộ nhỏ hay cho thuê một căn hộ cao bốn tầng hay một tòa nhà văn phòng trị giá hàng vài triệu đô la thì thành công về mặt tài chính của những dự án cụ thể của bạn cũng không có gì khác biệt. Điều quan trọng nhất là bạn sử dụng chiến lược đầu tư bất động sản như thế nào để thu lợi nhuận và phát triển cách thức mà bạn vạch định và chuyển nhượng bất động sản cho người mua hoặc người thuê. Rất nhiều những quy tắc cơ bản giống nhau đã được áp dụng cho một trong những tòa nhà chọc trời trị giá 300 triệu đô la thì cũng có thể áp dụng tốt cho những dự án bất động sản nhỏ hơn. Nghiên cứu những chiến lược đầu tư bất động sản của Trump sẽ đem lại lợi nhuận nhất định cho bất cứ ai yêu thích đầu tư bất động sản.

Ví dụ như bạn không thể tiến hành đầu tư vào lĩnh vực bất động sản thực sự mang lại lợi nhuận dù lớn hay nhỏ mà không định hướng năng lực cá nhân của mình để tạo niềm tin với người khác và khiến người ta muốn giúp mình hoặc muốn xem cách mình làm. Những đức tính tối cần thiết là lòng nhiệt tình, các kỹ năng xây dựng quan hệ, nghệ thuật quảng cáo, sự chuẩn bị kỹ lưỡng và tính kiên nhẫn. Donald Trump đã nắm giữ tất cả những phẩm chất này. Ông đã minh chứng bằng dự án bất động sản lớn đầu tiên của ông là chuyển đổi Khách sạn Commodore đổ nát trên Phố 42 tại thành phố New York thành tòa nhà Grand Hyatt tráng lệ. Điều

đáng phục nhấ t là Trump đã sử dụng số ́ vô ́ n ít ỏi của ông trong việc chuyển đổi này, không lâu sau, ông đã bán một nửa lợi nhuận của tòa nhà Hyatt trị giá 85 triệu đô la.

Chương này sẽ miêu tả 5 phẩm chấ t then chố t đã giúp Trump tạo nên công trình Commodore - Hyatt vĩ đại và làm thế ́ nào các nhà đầ u tư nhỏ có thể sử dụng những phẩm chấ t tương tự trong việc đầ u tư bất động sản của chính họ để đàm phán những giao dịch tốt hơn, để có được giá bán bất động sản cao hơn và nâng cao đáng kể lợi nhuận bất động sản của họ.

NGHIÊN CỨU LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

Dự án Commodore

Hyatt của Trump

Việc đầ u tư bất động sản này là một con quái vật với tất cả những gì phức tạp và rố i ren nhấ t. Đó là vào năm 1974, trong khi cả thành phố New York đang vật lộn để sinh tồn thì Trump nhận định rằng đây là thời điểm lý tưởng để mua một tòa nhà to, đồ nát và gầ n như trống không trên Phố 42, gầ n sân ga trung tâm Grand. Giố ng như nhiề u nhà đầ u tư bất động sản giỏi giang nhấ t, ông nhìn những bất động sản đang gặp vấ n đề ́ khó khăn và thấ y những cơ hội kinh doanh tòa nhà này trong tương lai. Kế hoạch của Trump là chuyển đổi tòa nhà - Khách sạn Commodore cũ kỹ này thành khách sạn tiện nghi hạng nhấ t gồm 1.400 phòng - đây là khách sạn lớn nhấ t kể từ khi khách sạn New York Hilton được xây dựng trước đó 25 năm.

Khi Donald Trump 27 tuổi, ông trình bày ý tưởng vĩ đại với tôi trong suốt cuộc gặp đầu tiên của chúng tôi, tôi đã khuyên ông là dựa vào những điều kiện hiện tại thì ông đang theo đuổi một giấc mơ hão huyền không bao giờ trở thành hiện thực. Tôi nghĩ ý tưởng của ông thật to lớn nhưng nó hoàn toàn phi thực tế trong môi trường kinh tế xã hội đương thời và hàng loạt nhân vật trong xã hội khi ấy đã phải ôm một mơ những khái niệm hoàn toàn mới mẻ cho những ý tưởng cần biến thành hiện thực. Trump sẽ phải giành được những sự ủng hộ về tài chính cơ bản từ:

1. Hãng đường sắt Trung tâm Penn, hãng đường sắt đã phá sản đang nắm giữ khu đất nơi khách sạn Commodore đã được xây dựng.
2. Thành phố New York đang đối mặt với tình trạng phá sản.
3. Bang New York không có tiền để đầu tư vào bất cứ dự án kinh doanh nào.
4. Một người cho vay đang nắm giữ rất nhiều khoản nợ trên thị trường bất động sản New York.
5. Một chuỗi các khách sạn lớn ở New York không mua thêm những trang thiết bị mới kể từ khi ngành du lịch thất thế và tỷ lệ lấp đầy các khách sạn quá thấp.
6. Những người thuê hiện tại đang chiếm giữ các tòa nhà.

Giao dịch này có liên quan tới sự thương thuyết thành công của rất nhiều giao dịch bội tín với nhau. Nếu Trump thất bại trong việc dàn xếp với bất cứ một trong sáu giao dịch trên thì nó sẽ nhún chìm toàn bộ dự án của ông. Sử dụng năm phẩm chất đã được nêu ra trong chương này, Trump phải:

1. Đạt được thỏa thuận mua Khách sạn Commodore từ Hãng đường sắt Trung tâm Penn với giá 12 triệu đô la.

2. Thuyết phục được đại diện của Hãng đường sắt Trung tâm Penn chuyển giao giá mua 12 triệu đô la cho thành phố New York vì thành phố New York được nắm giữ 15 triệu đô la tiền thuê của Hãng đường sắt Trung tâm Penn.

3. Thuyết phục thành phố New York chấp thuận 12 triệu đô để thu hồi 15 triệu đô tiền thuê và đồng ý cho thuê dài hạn khách sạn để thành phố được chia một khoản lợi nhuận thay cho thuê bất động sản trong tương lai.

4. Thuyết phục Công ty phát triển Đô thị, một Sở của bang New York, chấp thuận đứng ra làm tư cách pháp nhân cho mảnh đất này, sau đó, công ty này cho phép Trump thuê dài hạn khu đất này và sử dụng quyền chính chủ lấy tài sản riêng vào việc công sau khi đến bù thích đáng để đạt được quyền sở hữu khu đất trên từ chủ đất hiện tại.

5. Tìm một người điểu hành khách sạn chính sẵn sàng cùng sở hữu và điểu hành khách sạn mới để tạo ra lợi nhuận. Lợi nhuận này sẽ phải chia cả cho lãnh đạo thành phố New York.

6. Tìm một ngân hàng sẵn sàng cho vay 80 triệu đô la Mỹ để trang trải cho tất cả các chi phí liên quan đến việc mua và phát triển khu bất động sản này.

Tất cả những điểu này rất phức tạp. Trước đây, những việc như thế này chưa từng xảy ra.

Để đến trước hội kết của câu chuyện này, Trump đã làm trọn mọi thứ, thuyết phục tất cả các bên cùng làm việc với ông. Ông dùng sự nhiệt tình, các kỹ năng xây dựng quan hệ, nghệ thuật tự

quảng cáo, sự chuẩn bị trước kỹ lưỡng và đức tính ngoan cường đầy kiên trì. Tháng 9 năm 1980, Khách sạn Grand Hyatt được khai trương và cho tới ngày nay đó là một thành công vĩ đại. Khách sạn Hyatt đã được nâng cấp đáng kể, sau đó chính nó đã đem lại sức sống mới cho toàn bộ vùng giáp ranh Sân ga trung tâm Grand của thành phố New York. Vào thập kỷ 1970, chính Khách sạn Hyatt đã đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo ra một hình ảnh mới, một sự hồi sinh mới trái ngược lại với hình ảnh đổ vỡ và phá sản của thành phố New York. Tới năm 1987, tổng lợi nhuận hoạt động của Khách sạn Hyatt vượt quá 30 triệu đô la Mỹ một năm. Những năm sau đó, sau khi thu hồi lại được kha khá số vốn đầu tư tiên mất vào bất động sản, Trump đã bán một nửa lợi nhuận này với giá 85 triệu đô la Mỹ.

Đây là cách Donald Trump đã sử dụng tất cả các phẩm chất cần thiết nói trên để giải quyết những giao dịch bất động sản ngoạn mục ấy. Bạn có thể sử dụng những phẩm chất tương tự trong các thương vụ của chính bạn mà không cần quan tâm đến tính phức tạp hay qui mô của chúng.

Dùng lòng nhiệt tình để thúc đẩy những người khác

Đức tính nhiệt tình là một yếu tố quyết định của cuộc chơi đầu tư. Sự thành công của bạn phụ thuộc chủ yếu vào việc thu hút khả năng sáng tạo và sự hợp tác chặt chẽ giữa những người chơi chủ chốt: người bán, người mua, người cho vay, chủ đất, nhà thầu, và những đối tác khác. Nếu không nhiệt tình về ý tưởng đầu tư bất động sản thì sẽ không có cách nào thuyết phục những người khác cùng tham gia. Hãy nhớ rằng, bạn đầu mọi người sẽ nghi ngờ bất cứ thứ gì bạn nói. Trump cũng vậy, ông đã gặp rất nhiều khó khăn. Nếu bạn có thể giữ được mức độ cam kết và có sự nhiệt tình thì bạn

đã đặt bước chân đầu tiên trong việc có được sự ủng hộ cần thiết cho thành công của bạn. Trump biết rằng lòng nhiệt tình có tính lây truyền.

Ví dụ như sự nhiệt tình của Trump đối với dự án bất động sản Commodore - Hyatt và cách ông hình dung rằng những lợi ích cho toàn bộ thành phố New York là vô hạn. Ông đã truyền tâm nhìn mạnh mẽ của ông cho tất cả mọi người trong những cơ quan, tổ chức đại diện cho chính phủ bao gồm văn phòng thị trưởng và ngành đường sắt. Ông cho rằng chỉ một dự án này cũng có tác động làm bừng sáng cả vùng Manhattan đang tàn lụi. Tất cả họ đều đồng ý rằng việc xây dựng tòa nhà Commodore này rất quan trọng vì vị trí đặc biệt của nó ngay cạnh Sân ga trung tâm Grand. Phẩm chất nhiệt tình của Trump thuyết phục họ rằng ông là người duy nhất có khả năng kết hợp mọi thứ hài hòa. Ví dụ như ông đã nói với thành phố rằng “Hãy quên thuê bất động sản đi và hãy quan tâm tới số tiền mà thành phố sẽ thu được từ thuê thuê nhà, thuê thu nhập của những nhân viên làm việc trong khách sạn mới và lợi nhuận từ việc điều hành hoạt động của khách sạn” (Trump đã đưa ra lời đề nghị thành phố New York là một đối tác trong việc phân chia lợi nhuận). “Hãy nghĩ đến việc xây dựng khách sạn mới sẽ mang lại những việc làm cần thiết cho thành phố New York và tái thiết thành phố để nó trở thành thủ đô của thế giới như thế nào”.

Lòng nhiệt tình của Trump là chất xúc tác khiến những người có vai trò chủ chốt ủng hộ ông để đạt được thành công, quan tâm tới giao dịch này và khiến thành phố đi theo ý tưởng của ông. Ông đã chuẩn bị những biểu đồ và đồ thị chỉ ra những tình trạng tồi tàn hiện tại của vùng này, khả năng thụt lùi trong giá trị bất động sản ngày càng lớn dẫn tới sự xói mòn của hệ thống thuế của thành phố. Ông giải thích: “Đây là những gì anh có lúc này nhưng đây là những gì tôi có thể làm cho anh”. Sau đó, ông trình bày hình ảnh rất

Ấn tượng của tòa nhà sau khi đã được nâng cấp và bán đi, như đặc điểm nổi bật, dấu hiệu cho sự tái sinh của khu vực Trung tâm Grand. Ngược lại, khu vực này lại là nền tảng của việc tái xây dựng hình ảnh của thành phố New York. Tất cả những gì ông tìm kiếm ban đầu là thành phố sẽ thừa nhận rằng đây là một ý tưởng vĩ đại song song với một sự cam kết sẽ hợp tác chặt chẽ để mang lại hiệu quả cho thành phố nếu như thành phố có được mọi thứ họ muốn. Ông không bao giờ nói chuyện về những con số với những thành viên chủ chốt cho tới khi ông có được biểu thức lợi nhuận ban đầu và có được sự ủng hộ cho dự án. Ông biết rằng nói về những con số quá sớm sẽ làm cho người ta có lý do để nói không với dự án của mình. Đây là một bài học đáng giá cho bạn: Hãy nhớ rằng trong bất kỳ dự án bất động sản nào của bạn thì lòng nhiệt tình (thoạt đầu phải tập trung vào tầm vĩ mô hơn là những con số tài chính cụ thể) có thể chiến thắng mọi cản trở.

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể vận dụng phẩm chất nhiệt tình như thế nào?

Việc cải tạo khách sạn Commodore là một dự án lớn. Phải mất hơn hai năm với 23 lần thương lượng phức tạp mới hoàn thành việc thuê đất. Nhưng dù cho dự án bất động sản của bạn to lớn hay phức tạp như thế nào, ở những giai đoạn khác nhau của việc giao dịch, bạn sẽ cần thuyết phục những người khác giúp đỡ bạn và hãy làm tất cả những gì bạn muốn người khác làm cho bạn. Điều này cần sự nhiệt tình và tính kiên nhẫn. Hãy chia sẻ với người bán, người cho vay tiền, nhà thầu và những người khác những gì bạn hình dung về dự án mà bạn muốn mua hoặc muốn cải tạo. Hãy kể một câu chuyện lớn về việc bạn đã tìm ra nó như thế nào, bạn đã thúc đẩy điều gì và những khó khăn bạn đã phải vượt qua. Hãy tiến hành những gì bạn cho là tốt nhất hoặc độc đáo nhất. Trump cho rằng người ta

thích bị kích động. Bạn chỉ cần phải tìm ra những cách thức sáng tạo để làm họ bị kích động.

Nếu bạn không nhiệt tình thì những người mà bạn đang cố gắng thuyết phục cho bạn vay tiền, những người mà bạn cố gắng thuyết phục bán đất cho bạn hoặc những người mà bạn đang cố gắng thuyết phục cùng đầu tư vào dự án bất động sản sẽ không nhúng tay vào. Nhưng nếu bạn có thể kể một câu chuyện hay về ý tưởng đầu tư của bạn, nếu bạn có liên kết và nhiệt tình về cơ hội mà bạn đang mời chào những người khác thì bạn đang ở trên đường phát triển mối quan hệ tất yếu với người mua, người bán, người cho vay hoặc những người có quyết định khác.

Xây dựng mối quan hệ

với những người tham gia giao dịch

Thành công của bất kỳ dự án bất động sản hay giao dịch kinh doanh nào đều không hoàn toàn chỉ là vấn đề tiền bạc. Rất nhiều thành công nhờ những mối quan hệ xã hội: khả năng tiến tới những quan hệ hợp tác chặt chẽ với tất cả các bên đối tác, trực tiếp hay gián tiếp. Trump đã làm điều này bằng cách dành thời gian cần thiết để hiểu thấu các đối tác: Họ là ai? Họ làm gì? Họ điểu hành kinh doanh như thế nào? Các thành viên trong gia đình và bạn bè của họ là những ai? Và nếu có thể, sở thích của những người này là gì? Nếu bạn có thể thiết lập một mối quan hệ tốt và tin cậy lẫn nhau thì những cuộc thương thuyết sẽ trở nên dễ dàng hơn. Việc giải quyết những vấn đề phát sinh sẽ nhanh chóng và thuận lợi hơn. Ở đây, nguyên tắc là “chẳng ai có ý định mua sự tin cậy, nhưng người ta sẽ bỏ tiền mua nó nếu nó được khai sinh”. Hãy để mọi người có lý do để tin bạn bằng cách xây dựng mối quan hệ với họ và bạn sẽ đặt nền móng cho sự thành công trong việc đầu tư bất động sản lâu dài.

Lý do bạn phải xây dựng mối quan hệ, đặc biệt là giai đoạn đầu của giao dịch bất động sản, là: bản chất tự nhiên của con người là nghi ngờ những người khác. Cho tới khi bạn xây dựng được một niềm tin nhất định, khi đó những gì bạn nói có thể sẽ bị trừ hao phần nào.

Có một cách để xây dựng một mối quan hệ tốt là thừa nhận giao dịch hiện tại bạn đang tiến hành chỉ là sự bắt đầu của việc thương thuyết trong rất nhiều giao dịch với đối tác. Làm việc chăm chỉ để tạo ra ấn tượng là “một con người tuyệt vời để cùng làm ăn”. Một số giao dịch thành công nhất của Trump là kết quả của sự gửi gắm niềm tin từ những đối tác mà ông đã từng làm việc trước đó. Để lại những ấn tượng đẹp đẽ là cách quảng cáo con người hiệu quả nhất trong bất kỳ giao dịch bất động sản nào.

Việc cải tạo lại Khách sạn Commodore Hyatt là một ví dụ tiêu biểu cho kỹ năng xây dựng quan hệ của Trump. Trump chưa bao giờ gặp Victor Palmieri, một chuyên viên cho Hãng đường sắt Trung tâm Penn, chủ sở hữu Khách sạn Commodore, nhưng Trump biết Palmieri sẽ đóng vai trò chủ chốt nếu ý tưởng Khách sạn Commodore của Trump trở thành hiện thực. Tràn đầy tự tin về dự án và khả năng kinh doanh của mình, Donald Trump đã gọi điện cho Palmieri, ông đã tự giới thiệu về bản thân: “Hãy dành cho tôi 15 phút, và tôi có thể bảo đảm không để thành phố New York bị xuống dốc và làm tăng giá trị tài sản cho Hãng đường sắt Trung tâm Penn”. Trong buổi gặp mặt, Trump đã gây được sự chú ý của Palmieri và tạo được một mối quan hệ làm việc vững chắc. Nếu Trump không xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ với Victor Palmieri, người có quyền quyết định đối với Hãng đường sắt Trung tâm Penn, ông sẽ không bao giờ có cơ hội mua được Khách sạn Commodore từ hãng xe lửa này, nói chi đến việc nhận được sự giúp

đỡ của Palmieri trong việc gây sức ép cho thành phố phải hợp tác. Điều này mang tính phê bình sâu sắc sau này.

Những nhà đầu tư nhỏ có xu hướng nghĩ rằng họ không có nền tảng để xây dựng các mối quan hệ và vì thế, sẽ không có sức thuyết phục hay thương thuyết. Điều đó khiến họ bế tắc. Bạn nên giải quyết vấn đề này với một người đạt nhiều thành công hoặc với những người đang làm việc cho một ngân hàng lớn khách quan. Có thể bạn nghĩ rằng họ không thể liên quan gì tới mình, nhưng không phải như vậy. Con người luôn luôn có thể liên quan với nhau. Hãy tìm kiếm bất cứ thứ gì có thể là điểm chung.

Nếu bạn gặp gỡ mọi người trong cuộc họp, hãy sẵn sàng học từ họ càng nhiều càng tốt, hãy hỏi thêm những người khác về họ, tìm hiểu xem họ biết những gì. Nếu bạn muốn gặp người chủ cho thuê đất, hãy nói chuyện với người thuê mảnh đất trước đây. Hãy đặt ra những câu hỏi như là: Mảnh đất ấy có đẹp không? Anh nghĩ gì về chủ đất? Bây giờ bạn đã có những thông tin giúp bạn thiết lập mối quan hệ tốt với chủ đất và có thể đây sẽ là hành trang hữu hiệu cho bạn để thương thuyết sau này.

Nghệ thuật tự quảng cáo là

một chiến thuật kinh doanh bất động sản

Một khi bạn tin rằng việc đầu tư bất động sản của anh không chỉ đem lại lợi nhuận cho anh mà còn cho đối tác thì bước tiếp theo sẽ là tìm kiếm những cách thức cụ thể để diễn tả tầm nhìn của bạn với những đối tác bất động sản tiềm năng. Bất cứ ai liên quan tới giao dịch bất động sản, đặc biệt là những dự án cải tạo hoặc những dự án xây mới, đều tốn rất nhiều thời gian và công sức để suy nghĩ về những vấn đề như: Dự án sẽ hoạt động ra sao? Tại sao nó lại tốt đối với những người có liên quan? Nó sẽ thành công như thế

nào? Và phần thưởng cuối cùng sẽ là gì? Giờ đây, thách thức là phải tổng kết những thứ mà bạn đã làm và suy nghĩ kỹ càng về những thứ mà bạn có thể chỉ ra hoặc thuyết phục những người khác, vì thế, họ có thể cùng chung lòng nhiệt tình với bạn. Điều này rất khó nhưng đó là thách thức đối với bạn. Hãy nhớ rằng những người giúp đỡ bạn có thể đang bắt đầu thờ ơ. Họ không tôn hàng tuấn, hàng tháng sống với dự án của bạn. Để có được sự chia sẻ của họ trong mơ ước của bạn, bạn phải tìm được cách làm cho mơ ước của mình có sức hấp dẫn người khác. Điều này gọi là nghệ thuật tự quảng cáo - và đây là một nét tiêu biểu của Trump.

Một ví dụ tiêu biểu về nghệ thuật tự quảng cáo của Trump là việc ông thuê Henry Pearce, một chủ ngân hàng được kính trọng của thành phố New York, người có hàng chục năm kinh nghiệm để giúp đỡ ông trong việc đạt được vấn đề tài chính cho Khách sạn Commodore. Trump lúc đó chỉ mới 27 tuổi và ông biết rằng các chủ ngân hàng sẽ ngờ vực về việc cho một người quá trẻ mượn quá nhiều tiền. Nghệ thuật tự quảng cáo, trong trường hợp này, có nghĩa là truyền biểu tượng sức mạnh của sự tin cậy và sự an toàn tới những chủ ngân hàng bảo thủ. Đây chính là những gì Trump đã làm khi ông ngồi xuống bàn tiệc cạnh Pearce. Thay vì việc đang nhìn thấy một người đàn ông 27 tuổi hỏi vay hàng triệu đô la, chủ ngân hàng đã nhìn thấy Trump như người ông đã từng làm việc trong nhiều năm cho dù sự thật là ông chỉ là một tay súng thuê tạm thời cho Trump.

Một ví dụ khác minh chứng rõ ràng hơn cho nghệ thuật tự quảng cáo của Trump là cách mà ông đã sử dụng nghệ thuật kiến trúc hào nhoáng để khiến người khác phần khích về Khách sạn Hyatt. Dùng nghệ thuật bắt mắt, và bắt đầu cuộc hội thoại là một trong những chiến thuật tiêu biểu của Trump và đó là đặc điểm chung của mọi nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp cho dù nó có nhỏ bé

cũng phải để tâm xem xét. Một thiết kế đẹp và những ý tưởng độc đáo từ một kiến trúc sư thêm vào rất có thể mang lại giá trị cao hơn cho dự án so với số tiền phải trả cho kiến trúc sư. Nếu bạn có thể tạo ra một thứ ấn tượng và dễ phân biệt, bạn sẽ có thể nhận được giá thuê hoặc giá bán cao hơn cho bất động sản của họ.

Trump cảm thấy rằng Khách sạn Commodore đang dần mất đi giá trị bởi vì trông nó quá tồi tệ và bản thủ. Kế hoạch của ông là xây dựng một mặt tiền mới đối ngược hoàn toàn với kiến trúc xương xẩu cũ kỹ bằng kính hoặc bằng đồng nếu điều này khả thi, nếu không thì ông sẽ phá hủy tòa nhà hiện tại và xây một tòa nhà mới. Nó phải là hiện thân của “nghệ thuật tự quảng cáo” - một tòa nhà với vẻ rực rỡ và sôi động khiến mọi người phải dừng lại và ngắm nhìn. Ông đã thuê một kiến trúc sư trẻ tuổi, tài năng tên là Der Scutt giúp ông hiện thực hóa ý tưởng.

Tiếp theo, Trump đã sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo để có được sự đồng ý của thành phố New York giảm thuế liên tiếp trong 40 năm, và thay vào đó, ông sẽ chia sẻ lợi nhuận cùng thành phố. Đây là một phần đáng để bình luận trong dự án của ông. Nhưng Trump hiểu rằng thuyết phục các chính trị gia và giới quan liêu công chức trong giới cầm quyền của thành phố New York cùng tham gia vào dự án là điều vô cùng khó khăn. Hãy tưởng tượng rằng Khách sạn Commodore đang thua lỗ, thuê bất động sản không thể trả và gần như trống rỗng và thành phố lâm vào hoàn cảnh vô cùng khó khăn. Do vậy, việc tuyên bố biến Khách sạn Commodore thành một trong những khách sạn sang trọng và phát đạt nhất của Manhattan là lời tuyên bố khó tin nhất đối với bất kỳ ai. Ông phải đưa ra trước hội đồng đánh giá điều gì đó thực tế có thể nhìn thấy, sờ thấy, để biến ý tưởng thành hiện thực.

Trump đã nhờ kiến trúc sư thiết kế những phác thảo và nên móng của tòa nhà để ông có thể sử dụng trong khi trình bày với thành

phố và những người cho vay. Ông đã nói với Der rằng để có được những phác thảo này ông đã tốn rất nhiều tiền. Một bài trình bày tuyệt vời có thể sẽ gây ấn tượng tốt đẹp. Và nó đã xảy ra đúng như thế. Mọi người bắt đầu tin vào ý tưởng của Trump.

Những nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo như thế nào?

Có rất nhiều cách ít tốn kém hơn để sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo cho những nhà đầu tư bất động sản nhỏ. Ví dụ, thay vì chỉ ra những người mua tương lai một khu đất bỏ không, hãy chỉ cho họ thấy nét cơ bản của dự án sau khi được xây dựng. Hãy thuê một họa sĩ nếu cần thiết. Nó có thể đáng giá đầu tư trong một mô hình đơn vị bất động sản để rồi người mua có thể hình dung ra sản phẩm cuối cùng.

Bạn ăn mặc thế nào, hình thức ra sao cũng nói lên đôi điều đối với những người mà bạn đang cố gắng tác động. Donald Trump luôn luôn ăn mặc theo cách mà khiến người khác có ấn tượng rất tốt, nhất là những người mà ông đang cần sự giúp đỡ. Với mục tiêu mũi nhọn là xây dựng một khách sạn sang trọng tại trung tâm của bang Manhattan, một bộ com lê sọc nhỏ và chiếc ca vát bằng lụa là phù hợp nhất. Nhưng do tính phù hợp cũng như tính trách nhiệm thông qua giao tiếp bên ngoài nên Trump hiểu rằng quần ka ki và áo thể thao là phù hợp trong những buổi thương thuyết trên sân gôn. Một chiếc mũ cứng rất phù hợp với những dự án xây dựng trên công trường. Bạn nên lựa chọn trang phục làm sao khiến người khác thấy tin rằng bạn có thể đạt được những gì bạn đang nói trong tương lai.

Hãy nghĩ về những người mà bạn đang cần sự giúp đỡ từ họ để việc đầu tư của bạn được thành công. Khi gặp ngân hàng bạn có thể muốn mặc một bộ vét nhưng một đôi giày cao hoặc trang điểm đậm

có thể khiến người đối diện mất cảm tình. Nếu bạn gặp gỡ một nhà thầu, hãy để nó như một buổi gặp gỡ tình cờ, đừng ăn mặc quá cầu kỳ, nhưng hãy đội mũ, đeo găng tay tự nhiên để trông vẫn tạo ấn tượng. Ấn tượng ban đầu tạo ra một phát ngôn đầy sức mạnh.

Hãy chuẩn bị chu đáo

và tốt hơn bất kỳ ai

Phần lớn mọi người không nhận ra rằng có nhiều sự chuẩn bị kỹ lưỡng sẽ khiến mọi người phản hồi lại theo cách bạn muốn. Chìa khóa của vấn đề là lường trước những câu hỏi mà những người khác sẽ hỏi về kế hoạch đề xuất và bạn phải sẵn sàng có câu trả lời. Donald Trump dành rất nhiều thời gian chuẩn bị cho những buổi họp quan trọng khi ông cần thuyết phục những người hay nhóm người chủ chốt.

Đây là một ví dụ cho những nhà đầu tư nhỏ: bạn muốn bán một ngôi nhà cho một khách hàng tiềm năng. Người mua nói rằng ông ta muốn mua ngôi nhà nhưng ngôi nhà này sẽ trở thành vật thể chướng mắt. Đây là nơi kế hoạch của bạn phải chi phí. Nếu bạn đã làm xong mọi việc từ trước và bạn đã liên lạc được với một ngân hàng. Ngân hàng này đã chấp nhận cho bạn cầm cố ngôi nhà với X đô la, bạn đã đoán trước được khả năng này. Bạn có thể nói với người mua rằng: “Tôi đã có một ngân hàng lý tưởng cho ông”. Tôi sẽ trực tiếp giúp ông đến thẳng ngân hàng thay vì ông sẽ phải đi qua 10 cửa thật rắc rối.

Bạn có thể bán một ngôi nhà cùng chiếc tủ lạnh cũ kỹ và bạn không muốn mua một cái mới. Bạn đoán trước được mục đích của người mua qua lời nói: “Tôi sẽ bảo đảm rằng nếu cái tủ này không chạy được một năm thì tôi sẽ mua cho ông cái mới”. Bạn phải đoán trước được vấn đề. Vì vậy, thay vì việc người mua yêu cầu giảm giá

vì ông ta muốn có một cái tủ lạnh mới, đơn giản là bạn phải bảo đảm cho ông ta một năm sử dụng chiếc tủ lạnh. Bất kể tình huống nào, cho dù bạn mua hay bạn bán hãy cố gắng đoán trước bất kể tình huống nào có thể xảy ra.

Bạn làm việc này bằng cách mang đồ i tượng nhìn thấy kèm với những gì bạn đang cố gắng bán. Bạn hãy nói rằng “nếu tôi là người mua, tôi sẽ tìm cái gì đó không hài lòng”. Hãy đặt mình vào vị trí của đồ i tác và đặt ra câu hỏi họ muốn hỏi. Thường có những ý kiến hay nhất hiện trong quá trình giao dịch, sẽ có một số điều mà bạn cần giải quyết để bạn có thể nhanh chóng tiếp cận với đồ i tác không chú ý đến nó. Hãy giữ mục đích của bạn ở trong đầu và nghĩ về bất cứ khó khăn nào có thể xảy ra và sẵn sàng có giải pháp hợp lý.

Nếu bạn đang chuẩn bị cho cuộc họp, bạn cần phải nghĩ cách làm thế nào bạn có thể dùng cuộc họp để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp chứ không chỉ tập trung vào mục đích của mình. Có thể bạn muốn những người khác đầu tư, có thể bạn muốn họ chấp thuận khả năng bạn đưa ra, dù bất cứ trường hợp nào, bạn phải chuẩn bị kỹ càng cho cuộc họp. Bạn sẽ nói gì? Bạn sẽ làm gì? Và ai sẽ nghe bạn nói và bạn sẽ xử sự ra sao? Bằng cách này bạn có thể đạt được hiệu quả cao nhất. Nếu bạn không chuẩn bị bạn sẽ thất bại hoàn toàn.

Một nhà nghiên cứu tên là Ziff đã từng nghiên cứu về học thuyết thương thuyết. Ông đã phát triển khái niệm tên là *Nguyên tắc nỗ lực ít nhất của Ziff*. Nguyên tắc này đã chứng minh rằng phần lớn mọi người sẽ ít nỗ lực trong các giao dịch mà họ có thể tiến hành. Khi tôi đọc học thuyết này, bỗng nhiên tôi nhận ra nó đúng trong lĩnh vực bất động sản. Phần lớn mọi người đều không sẵn sàng dành nhiều thời gian để chuẩn bị trước khi quyết định đầu tư một bất động sản mới. Và nếu bạn sẵn sàng để làm những gì người khác không muốn thì bạn có thể biến việc làm này thành một điểm

mạnh của bạn. Hiểu rằng những người khác chỉ muốn cố gắng ít, những người thành công như Trump đóng vai trò lấp đầy khoảng trống và nỗ lực hết mình theo yêu cầu của giao dịch. Họ làm điều này thay mặt những người có liên quan đến giao dịch nhưng không muốn làm điều đó. Trump luôn luôn chuẩn bị kỹ càng hơn những người khác và điều này khiến ông xử lý tốt hơn trong những tình huống khó xử.

Ví dụ, khi Trump lập một kế hoạch để thu hút các nhà đầu tư, vì hiểu rõ bản chất con người, nên ông sẽ không mong đợi bạn tốn nhiều thời gian và công sức đọc chi tiết. Ông sẽ tính toán mọi việc cho bạn trong kế hoạch và cuối trang ông sẽ viết rất to “Lợi nhuận của bạn là 20%/năm”. Phần lớn mọi người sẽ đồng ý với mức lợi nhuận “20%/năm”. Họ sẽ không quan tâm sâu đến chi tiết. Họ đã rất hài lòng với con số 20%.

Khi Trump có một khách hàng quan tâm đến giao dịch, ông sẽ làm tất cả mọi thứ có thể để làm cho giao dịch dễ dàng hơn. Ví dụ: “Tôi sẽ làm điều này, vì vậy bạn không phải làm nữa; Tôi sẽ gửi cho bạn cái này; tôi sẽ trả lời mọi cuộc điện thoại của bạn”. Bạn muốn giữ mọi người khác tránh khỏi vấn đề thực chất trong giao tiếp thật sự, vì thế bạn có thể điều hành chi tiết. Hãy tận dụng thực tế khi mà phần lớn mọi người không sẵn sàng dành thời gian vào việc chuẩn bị.

Trump đã dành rất nhiều thời gian chuẩn bị cho Ban dự án thành phố New York mà trong cuộc gặp đầu tiên đã tán thành giao dịch toàn bộ Khách sạn Commodore vào cuối tháng 12 năm 1975. Một trong những thứ ông đã làm trước đó một tuần là đến gặp Victor Palmieri, chuyên viên của Hãng đường sắt Trung tâm Penn, chủ Khách sạn Commodore và giải thích với ông ta rằng nếu ông ta muốn thành phố này sụp đổ nghiêm trọng, thì họ xin gửi thông điệp rằng Khách sạn Commodore sẽ xuống cấp nhanh chóng và

nó sẽ không tồn tại được lâu hơn nữa. Palmieri đồng ý với ông. Ngày 12 tháng 12, Palmieri đã thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng rằng Khách sạn Commodore đã mất 1,2 tỉ đô la trong năm 1975 và dự đoán sẽ lỗ nhiều hơn vào năm 1976. Kết quả là Khách sạn sẽ phải đóng cửa vĩnh viễn trước ngày 30 tháng 6 năm 1976. Thông báo này tự nó không làm thay đổi ý kiến của ban dự báo nhưng họ đồng ý tổ chức nhiều cuộc gặp gỡ hơn với Trump. Tuy nhiên, từ đầu cuộc thương thuyết không một ai trong ban lãnh đạo thành phố muốn nhìn thấy Khách sạn Commodore bị đóng cửa. Vì vậy, thông tin về việc đóng cửa Khách sạn Commodore trước cuộc họp tháng 12 khiến ban dự báo lo lắng. Tiếp theo, vào mùa xuân năm sau, ngày 12 tháng 5 năm 1976, một tuần trước khi ban dự báo bỏ phiếu lên thứ tư về việc giảm thuế cho Trump, Trump đã nhờ Palmieri thông báo rằng Hãng đường sắt Trung tâm Penn sẽ đóng cửa vĩnh viễn Khách sạn Commodore trong vòng sáu ngày. Palmieri giải thích với giới báo chí truyền thông rằng tỷ lệ lấp đầy của khách sạn sẽ giảm từ 46% trong năm trước xuống còn 33% trong năm nay và năm 1976 ước tính sẽ bị lỗ 4,6 triệu đô la.

Như đồ thêm đầu vào vào lửa, ngày 19 tháng 5, việc những người thuê khách sạn cuối cùng cũng đã buộc phải ra khỏi Khách sạn Commodore xuất hiện trên trang nhất của tất cả các tờ báo địa phương. Bản tin này đưa ra câu chuyện về hàng trăm người lao động giờ đây đang tìm việc làm và sự suy sụp tinh thần của người bán lẻ địa phương trước thông tin Khách sạn Commodore bị đóng cửa.

Ngày 20 tháng 5, nhờ một phần vào những chuẩn bị chiến lược của Trump trong bốn cuộc gặp của ông với ban dự báo thành phố, cuối cùng, Ban dự án đã bỏ phiếu nhất trí cho Trump giảm thuế hoàn toàn theo ý ông. 40 năm được giảm thuế đã tiết kiệm cho Trump hàng chục triệu đô la. Đây là điểm nổi bật của Trump về sự chuẩn bị chiến lược cho những cuộc gặp quan trọng. Ông sẽ kéo dài

thời gian để đưa ra những điề u kiện mà sẽ tăng thêm thiện chí dành cho ông trong suố t buổi gặp gỡ.

Những nhà đầ u tư nhỏ vận dụng việc chuẩn bị kỹ lưỡng cho lợi thê của mình như thê nào?

Ví dụ, giả sử bạn câ n vay vố n để nâng câ p một công trình. Trước khi hỏi vay, hãy nói chuyện với những người đã nhận khoản vay tương tự. Họ đã làm gì để có đủ tư cách vay? Phí vay hay lãi suấ t vay là bao nhiêu? Họ có hài lòng với người cho vay không? Hãy làm thành càng nhiề u mạng lưới làm việc càng tô t để tìm ra người có kinh nghiệm trực tiế p và có kiế n thức về loại vay mà bạn muố n và ai có thể cho bạn biế t chuyện nội bộ về việc má t cái gì để nhận được khoản cho vay với thời hạn như ý muố n. Lấ y thông tin từ những người trong cuộc hoặc những người mà biế t nhiề u thông tin hơn bạn là sự chuẩn bị tô t nhấ t mà bạn có thể làm cho buổi gặp hay buổi thương thuyế t quan trọng.

Sự chuẩn bị là khâu quan trọng nhấ t trong tất cả các khâu của việc đầ u tư bất động sản. Đó là: Nó chỉ ra kế hoạch của bạn được hình thành như thê nào đố i với việc nâng câ p và bán bất động sản và có bao nhiêu khoản chi tiêu bất ngờ mà bạn phải chuẩn bị; Bạn sẽ trình bày như thê nào với người cho vay và liệu bạn chuẩn bị trả lời trước hàng loạt những câu hỏi mà những người cho vay có thể đặt ra; Bạn nói như thê nào về bất động sản của bạn theo những cách khác nhau đố i với những người khác nhau mà bạn đang cố gắ ng bán (ngân hàng, nhà đầ u tư, bộ xây dựng...). Bạn câ n lên kế hoạch cho việc làm thê nào để nhấ n mạnh vào những nhân tố khác nhau của dự án đố i với mỗi thành viên tham gia, phụ thuộc vào cái gì là quan trọng đố i với họ. Chuẩn bị có nghĩa là tìm ra những gì họ muố n từ dự án và chỉ ra bạn có đem đế n cho họ bằ ng cách nào trong khi vẫn đạt được những điề u bạn muố n.

Việc chuẩn bị có thể liên quan đến việc dẫn một người đại lý bất động sản đi ăn trưa. Hoặc chỉ cho ông ta một khu bất động sản khác mà bạn vừa mua và vừa bán mà mang lại những gì bạn muốn đạt được. Bạn có thể chuẩn bị trả lời những câu hỏi về giá cả của dự án bằng cách xem xét cẩn thận cho tới khi bạn tìm được một tòa nhà khác vừa mới được cải tạo và mang lại những gì bạn muốn đạt được. Hãy chỉ ra điều này cho nhà thầu của bạn và nói với ông rằng “hãy nhìn này, tôi đã định điều này trong đầu”. Tôi sẽ học thật nhiều về rủi ro, chi phí và tính khả thi của ý tưởng của ông. Nhưng để làm điều đó, bạn phải chuẩn bị bằng cách tìm một tòa nhà tương đương để xem xét.

Nếu bạn tham dự vào cuộc họp mà chưa chuẩn bị gì cả, bạn sẽ không có thuận lợi đối với những người bạn đang làm việc cùng và bạn sẽ không làm chủ được tình huống. Bạn càng chuẩn bị kỹ bao nhiêu, mức độ thành công của bạn càng lớn bấy nhiêu.

Hãy kiên trì

Bất cứ khi nào bạn đang giải quyết các khoản đầu tư khổng lồ về thời gian và tiền bạc mà đầu tư bất động sản đòi hỏi thì bạn cũng đang làm việc với những người tin tưởng vào lợi nhuận ổn định của khu bất động sản hoặc những người không có bất kỳ lợi nhuận gì đặc biệt trong việc giúp bạn nâng cấp khu bất động sản. Bạn sẽ phải kiên trì để tranh thủ sự giúp đỡ của mọi người. Nếu điều này dễ dàng, có thể không có nhiều lợi nhuận trong việc này. Những dự án thu nhiều lợi nhuận nhất của Trump như là 40 phố Wall (sẽ được bàn ở các chương sau) nơi mà ông kiếm được rất ít từ một mảnh đất bởi vì một loạt các nhà đầu tư ban đầu đã thất bại ở mảnh đất này và chỉ có ông đủ kiên nhẫn và tầm nhìn để kinh doanh có lãi mảnh đất này. Mọi thứ thực sự thành công là kết quả của sự làm việc chăm chỉ mà không một ai khác có thể làm được.

Điều duy nhất mà Trump nắm giữ được toàn bộ Khách sạn Commodore - Hyatt là tính kiên trì - ông giống như một con bò đoi.

Trong suốt các cuộc thương thuyết ban đầu với thành phố New York về Khách sạn Commodore, một trong những vấn đề chủ chốt của thành phố là ai sẽ điều hành khách sạn mới. Họ nói: “Ông nói ông sẽ trả tiền thuê cho chúng tôi, và ông sẽ chia sẻ lợi nhuận với chúng tôi, nhưng Donald Trump, ông biết gì về việc điều hành một khách sạn hạng sang?” Và đầu tiên, ông đã không có câu trả lời. Nhưng ông nói: “Được thôi, tôi sẽ ra ngoài và thuê một chuyên gia điều hành nó”. Và thành phố đã phản hồi như sau: “Cũng được, nếu ông mang về một người điều hành khách sạn chuyên nghiệp, chúng tôi sẽ cùng chung sức với ông”. Cam kết thăm dò này từ thành phố đã cho ông một vị trí quyền lực để từ đó thương thuyết với một công ty kinh doanh khách sạn và ông kết thúc bằng việc đem đến Hyatt như một đối tác. Một lần nữa, tính kiên nhẫn lại giúp ông biến vật cản thành lợi ích tăng thêm cho đầu tư này.

Một trong những khó khăn lớn nhất mà nhà đầu tư nhỏ sẽ phải đối mặt là người cho vay thế chấp. Tính kiên nhẫn có thể giúp ích rất nhiều ở đây. Nếu người cho vay đầu tiên mà bạn tiếp cận từ chối khoản vay của bạn, hãy tiếp tục cố gắng với những người khác. Hãy hỏi han bạn bè, hàng xóm về việc ai đó đang vay thế chấp trong khu bạn ở. Nếu bạn quan sát đủ kỹ lưỡng, bạn sẽ tìm ra người cho vay mặc dù bạn có thể phải trả lãi cho khoản vay này.

Một khó khăn tiềm ẩn nữa có thể là người bán rất ngoan cố. Ở đây bạn phải tìm ra chính xác tại sao ông ta hoặc bà ta không muốn bán, sau đó hãy kiên quyết giải quyết từng vấn đề.

Những khó khăn khác có thể gặp phải là sự từ chối do những khác biệt về quy hoạch hay việc cho phép xây dựng. Bạn lại phải tiếp cận

vấn đề một cách kiên trì. Tìm ra những vấn đề quan tâm đặc biệt của quan chức đối với kế hoạch của bạn, sau đó giải quyết những vấn đề này. Làm mọi việc đáng giá thật khó và để giải quyết trọn vẹn việc này, bạn phải kiên nhẫn.

Kết luận

Bạn bắt đầu cuốn sách này một cách thận trọng với chương về phẩm chất con người vì phần lớn mọi người không nhận ra vai trò của những kỹ năng của con người trong thành công đầu tư bất động sản. Không chỉ là vấn đề về tài chính, việc mua bất động sản đẹp, có được người thuê, và vân vân. Tất cả những nhân tố này được xây dựng trên một nền tảng có những phẩm chất cá nhân phù hợp. Những nhà đầu tư bất động sản lớn như Trump cũng là những doanh nhân lớn. Họ biết cách khiến mọi người ham thích những ý tưởng táo bạo của họ. Họ không nản lòng khi gặp những vấn đề khó khăn, trong khi những người khác sẵn sàng bỏ cuộc.

2 SUY NGHĨ LỚN

Trump chọn bất động sản để đầu tư như thế nào?

NỘI DUNG CHÍNH:

- Sẵn sàng trả mức giá cao cho một vị trí quan trọng
- Không mua khi không thấy trước được giá trị tăng thêm đáng kể
- Bên thứ Trump tìm kiếm cho một vị trí
- Giải quyết sáng tạo vấn đề sẽ đem lại mức lợi nhuận lớn
- Hãy viết một bản kế hoạch kinh doanh trước khi mua bất động sản.



Tòa tháp Thế giới Trump tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc

Chắc bạn đã nghe câu nói cửa miệng về ba điều quan trọng nhất trong kinh doanh bất động sản là “vị trí, vị trí và vị trí”. Trump lại cho rằng nói như vậy là sai lầm. Vị trí của bất động sản là quan trọng, nhưng có một vị trí tuyệt vời không đảm bảo cho bất cứ điều gì. Đó chỉ là điểm khởi đầu cho một thương vụ đầu tư tốt. Tuy nhiên, một nhà đầu tư bất động sản thiếu năng lực có thể sở hữu một bất động sản ở một vị trí tuyệt vời và để mất cả một gia tài. Một trong những nền tảng trong triết lý của Trump là “Cải thiện bất kể một vị trí nào”. Nói cách khác, sử dụng khả năng sáng tạo và

tầm nhìn sắc bén để thay đổi cách sử dụng vị trí mà anh có. Trump không bao giờ tham gia vào những việc tầm thường - mà phải là cái gì đó thật đặc biệt. Nếu ông đang xây dựng một tòa nhà chung cư, đó phải là một tòa nhà sang trọng nhất, lớn nhất và tốt nhất trong khu vực. Những nhà đầu tư nhỏ có thể điều chỉnh lại nguyên tắc này bằng cách thực hiện điều gì đó mang tính cấp tiến đối với bất động sản của họ, thay đổi sự phân chia trong khu vực bất động sản, thay đổi cách sử dụng bất động sản, hay cải tiến nó ấn tượng đến nỗi khiến mọi người nghĩ về vị trí của bất động sản đó theo một cách mới. Đó là điều mà ông quyết định thực hiện khi ông đưa ra sáng kiến về Tòa tháp Thế giới Trump tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc (United Nations Plaza).

HÃY XEM XÉT TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH

Tòa tháp Thế giới Trump

tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc

Khi Donald là nhà đầu tiên phát hiện ra khu bất động sản này vào năm 1997, nó là một tòa nhà hai tầng nằm ngang trên con phố đô thị diện tích với khu Liên Hợp Quốc ở thành phố New York. Tòa nhà là trụ sở của một tổ chức kỹ sư. Những người đứng đầu tổ chức này quyết định bán nó vì giá đất đai để xây dựng mới đã tăng vọt, và với vị trí hoàn hảo như vậy, họ tin rằng có thể có được mức giá bán cao và chuyển văn phòng của họ tới một vị trí tốt hơn, gần hơn với

Trung tâm Thương mại của thành phố New York. Quy định về phân vùng ảnh hưởng của địa điểm hạn chế quy mô của bất kể tòa nhà mới nào xây dựng trên bất động sản với tỷ lệ 10:1: Bất kỳ một cấu trúc xây dựng mới nào cũng không được có diện tích gấp 10 lần diện tích của khu đất. Vì diện tích khu đất khoảng 37.000 feet vuông, điều này sẽ giới hạn Trump xây dựng một tòa nhà có diện tích là 370.000 feet vuông trên khu đất. Trump biết rằng khu bất động sản này rất đắt nhưng nó là một khu hoàn thiện từ Phố 47 đến Phố 48 với góc nhìn chéo sang phía trụ sở của Liên Hợp Quốc và sông Đông (East River). Ông cảm thấy rằng ông phải xây dựng một cái gì đó khác thường xứng với mức giá cao của mảnh đất và tận dụng được không gian của khu bất động sản. Thật ngẫu nhiên, khoảng phân vùng bao quát khu vực bất động sản cho phép chuyển đổi “quyền sở hữu không gian” không sử dụng của một mảnh đất cho mảnh đất liền kề trên cùng một khu. Khi viết luật phân vùng, Thành phố muốn giới hạn mức độ công kềnh của một tòa nhà cụ thể nhưng không phải là độ cao của nó. Luật này không quan tâm đến độ công kềnh đó của một tòa nhà hay của 20 tòa nhà. Nói cách khác, nếu một tòa nhà trên mảnh đất A có diện tích là 10.000 feet vuông nhưng diện tích phân vùng cho phép là 30.000 feet vuông, chủ mảnh đất A có thể bán 20.000 feet thừa của tòa nhà (“quyền sử dụng không gian”) cho chủ mảnh đất B. Trên thực tế, Ban quản lý xây dựng của thành phố muốn độ lớn của tòa nhà phải nằm trên một cấu trúc vì nó sẽ mang lại nhiều ánh sáng và không gian cho khu vực lân cận. Vì người nắm giữ quyền sử dụng không gian thừa sẽ không sử dụng chúng, việc bán quyền này cho người sở hữu mảnh đất kế cận muốn sở hữu quyền đó sẽ mang lại cho mảnh đất giá trị cao hơn rất nhiều cho người có được quyền đó.

Sau khi có những đánh giá tiêu khả thi, Trump, với “suy nghĩ lớn” như ông vẫn thường thực hiện, đã quyết định xây dựng tòa tháp chung cư sử dụng quyền sử dụng không gian của các khu bất động

sản liên kê. Không có một nhà đầu tư bất động sản nào nhận ra khả năng này và đó chính là chìa khóa để Trump biến khu bất động sản “bình thường” này thành một cái gì đó khác thường. Nhưng quá trình thực hiện lại cực kỳ khó khăn. Trước tiên, Trump sẽ phải chấp nhận mua bất động sản của hiệp hội kỹ sư. Sau đó, ông sẽ phải thuyết phục chủ sở hữu của các khu bất động sản kế cận bán lại cho ông quyền sở hữu không gian mà họ không sử dụng. Hoàn toàn hợp pháp, Trump sau đó có thể kết hợp các quyền sử dụng không gian này với khu đất ông đã mua và xin được cấp phép xây dựng một tòa nhà lớn hơn nhiều. Nếu có thể mua đủ quyền sử dụng không gian, ông có thể xây dựng được một thứ sự độc nhất - một khu nhà chung cư cao nhất thành phố New York.

Chìa khóa để thực hiện ý tưởng này là phải lặng lẽ đạt được quyền sử dụng không gian của các tòa nhà liên kê. Chủ sở hữu các tòa nhà ở thành phố New York có thừa quyền sử dụng không gian sẽ sẵn sàng bán chúng vì họ coi những đồng đô la có được do bán quyền sử dụng không gian thừa của mình là tiền “nhặt được”. Nhưng, nếu chủ sở hữu của các tòa nhà kế cận biết được điều mà Trump đang thực hiện, giá bán quyền sử dụng không gian thừa của các tòa nhà này sẽ tăng đôi mái của chúng. Một vấn đề khó khăn cần phải vượt qua là chỉ có quyền sử dụng không gian của các khu đất liên sát với khu đất ông mua mới có giá trị. Ông phải thương lượng để có được quyền sử dụng không gian trên mảnh đất liên kê với mảnh đất ông mua, sau đó phải làm việc với các chủ sở hữu khác để có được quyền sử dụng không gian của một vài khu đất kế cận nhau khác. Do đó, ông lựa chọn trong số nhiều bất động sản, đề nghị dành cho họ một giá cao, tùy vào khả năng có được quyền sở hữu không gian cần thiết để thiết lập chuỗi phân vùng cho phép. Việc mua toàn bộ các khu đất lân cận là không thể được vì một trong các khu đất là một nhà thờ có thể sẽ sẵn sàng bán quyền sử dụng không gian của nó nhưng không bao giờ bán nhà thờ.

Vì thế, chúng tôi thực hiện đồng thời một vài cuộc thương lượng và thực hiện một cách bí mật. Để giúp các cuộc thương lượng về quyền sử dụng không gian diễn ra đơn giản, chúng tôi đã áp dụng cùng một mức giá trên một feet vuông đối với tất cả các chủ sở hữu bất động sản kề cận. Nếu một chủ sở hữu có được một giá cao hơn trên một feet vuông, chúng tôi chấp thuận rằng tất cả các chủ sở hữu khác cũng sẽ có được mức giá tương tự. Bằng cách đó, không có chủ sở hữu nào cảm thấy bị lừa gạt. Trong một vài trường hợp, chúng tôi đã nói thật với một chủ sở hữu: “Đây là giá trên một feet vuông chúng tôi đã chấp nhận trả cho ông John Smith để mua quyền sử dụng không gian của ông ấy và chúng tôi cũng đưa ra giá tương tự đối với ông”.

Sau khi có được quyền sử dụng không gian từ bảy khu đất kế cận, chúng tôi đã trình đơn lên phòng xây dựng để xin giấy phép xây dựng tòa tháp có diện tích móng 677.000 feet vuông với 376 căn hộ chung cư - tòa nhà ở cao nhất thành phố New York. Chúng tôi đã chứng tỏ với Thành phố rằng chúng tôi hoàn toàn tuân thủ luật pháp về các giải pháp phân vùng và chúng tôi xứng đáng được cấp phép xây dựng. Chúng tôi sẽ xây dựng như một “lẽ đương nhiên” nghĩa là chúng tôi không cần phải có bất cứ một giấy phép đặc biệt nào của ban phân vùng. Phòng xây dựng của thành phố New York đã đồng ý. Một số đại biểu nói: “Có thể chúng tôi không thích tòa nhà mà chúng tôi đã cho phép xây dựng, nhưng việc xây dựng tòa nhà là hoàn toàn hợp pháp”. Họ thấy rằng nếu từ chối cấp phép xây dựng tòa nhà này thì họ sẽ phải ra tòa và có thể sẽ dẫn đến một mức phạt lớn.

Vì vậy, Ban quản lý xây dựng của thành phố đã cấp giấy phép. Ngay lập tức, Trump đã tiến hành xây dựng. Ông làm vậy để tận dụng lợi thế của việc đã đào móng, phòng trường hợp người ta sẽ đưa

sự việc ra tòa nhà m có được lệnh huấ n thị đố i với việc xây dựng tòa nhà.

Vì rõ ràng, tòa nhà là khu nhà chung cư cao nhấ t thành phố New York và có thể sẽ trở thành tòa chung cư cao nhấ t thế giới, một số người có máu mặt số ng trong khu vực đã quyế t định phản đố i dự án. Họ đã cô ùng áp lực chính trị nhưng được thông báo là Trump đang thực hiện rấ t đúng pháp luật. Một nhóm dân cư giàu có trong khu vực, trong đó có Walter Cronkite, đã đệ đơn ra tòa nhà m ùng công việc xây dựng lại. Họ cho rằ ng “việc phân vùng trong khu vực là nhà m để cho phép xây dựng một cái gì đó hoàn toàn khác biệt; Trump không thể xây một con quái vật 90 tâ ng ngay trước trụ sở của Liên Hợp Quố c”. Chúng tôi đã giải thích rằ ng đó không phải là tòa nhà 90 tâ ng, tòa nhà chỉ cao 72 tâ ng (nó cao tương đương 90 tâ ng vì trầ n nhà cao hơn so với bình thường - độ cao của trầ n nhà không ảnh hưởng đế n diện tích móng cho phép). Dù những người phản đố i không hê thích sự thật đó nhưng thực sự là chúng tôi đã hành động theo đúng pháp luật.

Thật dễ hiểu khi người ta đưa sự việc ra tòa để chấ m dứt việc xây dựng tòa nhà, những chủ cho vay chấ p nhận bỏ vớ n xây dựng tòa nhà đã lo lắ ng. Họ cảm thấ y thực sự tòa nhà có thể sẽ không bao giờ được xây dựng như Trump đã từng hình dung. Nhưng Trump đã có kế hoạch B. Ông đã thiế t lập mộ i quan hệ với Daewoo - một trong những công ty lớn nhấ t Hàn Quố c - công ty này sẵn sàng là đố i tác với ông và sẽ đảm bảo trả món nợ nếu kế hoạch xây dựng tòa nhà không thực hiện được. Vì thế bên cho vay thế chấ p đã không còn lo lắ ng về sự công khai chố ng đố i hay đơn kiện. Họ đã có Daewoo, công ty với hàng tỷ đô la ở Hàn Quố c và ngang ngửa với General Motors, đảm bảo trả các khoản nợ nếu câ n.

Trong khi đó, tòa nhà vẫn tiế p tục được xây dựng và những người phản đố i vẫn cố gắ ng ngăn cản việc xây dựng. Họ tuyên bố rằ ng

nếu tòa nhà của Trump được phép xây dựng họ sẽ mất đi quang cảnh tuyệt vời nhìn sang phía sông Đông. Họ đã kiện Donald Trump và thành phố New York vì đã sai lầm cấp phép cho xây dựng tòa nhà; nhưng Trump cũng kiện ngược lại để đòi bồi thường thiệt hại do việc khiếu kiện của nhóm chống đô thị gây ra và phán quyết của tòa về cấp giấy phép xây dựng là phù hợp. Về căn bản, tòa tuyên bố rằng Thành phố có đủ quyền hạn cấp giấy phép và Trump có đủ quyền hạn để xây dựng tòa nhà theo giấy phép đã cấp. Họ sẽ không đưa ra một lệnh huân thị nào trong trường hợp này vì thiệt hại sẽ rất lớn và sẽ không có nhiều khả năng vị trí hiện giờ của Trump sẽ bị đảo lộn khi kháng cáo. Họ đã cho phép việc xây dựng được tiếp tục.

Nhóm phản đô thị đã bị thua kiện ở tòa cấp dưới và cuối cùng họ kiện tiếp lên Tòa thượng thẩm - tòa án cao nhất trong hệ thống tòa án thuộc bang New York. Tòa thượng thẩm không cần nhắc xem xét có lật lại nữa hay không. Nhận xét của họ đối với nguyên đơn là: “Nếu các ông không thích luật phân vùng này, hãy thay đổi nó. Nhưng bất kể thay đổi nào sau này về luật phân vùng cũng sẽ không gây được ảnh hưởng nào đến tòa nhà này vì nó đang được xây dựng theo luật hiện hành”.

Toà tháp Thế Giới Trump hiện nay là một trong những tòa tháp chung cư sang trọng nhất thế giới và được xếp hạng năm sao. Rất nhiều căn hộ trong Tòa nhà có phòng dành cho người phục vụ, lò sưởi đốt củi và với độ cao trần 16 feet. Một căn hộ bốn phòng ngủ được bán với giá tới 13,5 triệu đô la. Tòa nhà là một thành công lớn và khoản vay cho công trình đã được trả hết sớm hơn nhiều so với ngày đáo hạn bằng các khoản tiền bán các căn hộ trong tòa nhà.

Thật nực cười, khi Tòa tháp Thế Giới Trump được hoàn thành, một số người đã từng phản đô thị công trình vì nó đã che khuất tầm

nhìn của họ đã mua một số căn hộ của Tòa tháp thế giới Trump vì tòa tháp siêu hạng này và tầm nhìn siêu xa của nó.

Nguyên tắc 1: Sẵn sàng trả mức giá cao cho một vị trí quan trọng

Bài của George... Câu chuyện về việc trả mức giá cao thông minh

Có thể một ví dụ về việc trả giá cao cho một khu bất động sản xảy ra vào năm 1962 khi tôi còn là chuyên viên tư vấn cho Sol Goldman và Alex Dilorenzo Jr., những triệu phú tôi đã làm việc cho họ từ những ngày đầu mới bước chân vào nghề. Vì họ được biết đến như những người mua bất động sản năng nổ nhất, mỗi ngày họ nhận được hàng tá danh sách bất động sản chào bán. Một phần công việc của tôi là kiểm tra các bản chào bán bất động sản và lấy ý kiến của Sol xem ông quan tâm đến bản chào bán nào. Một hôm, có một người môi giới già ăn mặc nhếch nhác đến văn phòng và đưa cho tôi một tờ danh sách nhà nát chào bán một khu chung cư ở Brooklyn Heights mà chủ khu nhà đã xây dựng và sở hữu nó trên 40 năm. Giá chào bán là 860.000 đô la mà ở thời đó là một số tiền lớn. Tôi không biết giá đó là cao hay thấp nhưng tôi biết chắc Brooklyn Heights là một khu nhiều người mong muốn, vì vậy mà tôi đã mang tờ danh sách đó tới phòng của Goldman. Tôi nói với ông ấy rằng người môi giới là một người “tâm thường” và tôi nghi ngờ việc ông ta có thể mang lại một cái gì đó có giá trị nhưng tôi nghĩ Sol cũng nên biết về tờ danh sách này. Goldman

nhìn lướt qua tờ danh sách và nói với tôi: “George, anh hãy kiểm tra xem người môi giới đó đã chào giá khu nhà chung cư đó cho bao nhiêu người”. Tôi đã làm như yêu cầu và khi quay trở lại phòng Sol, tôi nói: “Ông ta biết ngài là người mua bất động sản số một ở Brooklyn nên ngài là người đầu tiên biết về bản chào giá này”. Sau khi nghe tôi nói, Sol nói với tôi: “Tôi biết mọi thứ về khu bất động sản này, kiểu căn hộ, giá thuê, việc nó được xây dựng và hoạt động như thế nào, và tôi đã bí mật tìm cách mua nó mà không được. Nếu bản danh sách chào bán này được tung ra ngoài thị trường, một cuộc chiến về giá sẽ nổ ra và tôi muốn bằng mọi giá phải tránh điều đó. Hãy ra ngoài và nói với người môi giới rằng vị khách hàng kỳ quặc của anh sẽ trả mức giá 1.000.000 đô la cho khu bất động sản đó”. Tôi nói: “Sol, họ chỉ yêu cầu 860.000 đô la cho khu nhà đó, vậy ngài có thể mua được khu nhà đó với giá 825.000 đô la, tại sao ngài lại đưa ra mức giá 1.000.000 đô la?” Sol yêu cầu tôi hãy làm như ông hướng dẫn. Tôi biện minh: “Tôi phải làm thế nào để người môi giới hiểu được một lời trả giá cao như vậy?” Sol nói: “Anh bạn là một luật sư, hãy sáng tạo”. Tôi quay trở lại chỗ người môi giới đang còn ngồi chờ trong phòng của tôi và nói: “Khách hàng của tôi thích khu bất động sản đó nhưng vấn đề là giá đó quá thấp!” Cho rằng mình nghe lầm, người môi giới nói: “Các ông có thể mua được nó với giá 820.000 đô la nếu các ông nhanh chân”. Tôi đáp: “Ông nhầm rồi, khách hàng của tôi sẽ không quan tâm đến khu bất động sản đó trừ phi ông ra giá 1.000.000 đô la”. Khuôn mặt người môi giới lúc này trông thật hoang mang và ông ta hỏi: “Sao lại có người muốn trả 1.000.000 đô la cho một mảnh đất mà ông ta có thể mua được với giá 860.000 đô la?” Tôi đáp: “Khách hàng của tôi là một triệu phú rất kỳ cục, ông ấy cho rằng bất kỳ thứ gì có giá thấp

hơn 1.000.000 đô la sẽ không xứng với ông ấy. Vì vậy mà nếu ông quay trở lại đây với hợp đồng ghi rõ giá bán là 1.000.000 đô la, tôi sẽ được quyền ký và sẽ ngay lập tức đưa cho ông khoản đặt cọc 100.000 đô la. Nhưng tôi khuyên ông hãy nhanh chân lên trước khi khách hàng của tôi đổi ý". Người môi giới quay trở lại vào ngày hôm sau với bản hợp đồng; tôi đã ký vào bản hợp đồng và đưa cho ông ta số tiền đặt cọc. Điều đáng ngạc nhiên là trước khi sang tên khu bất động sản, Goldman đã giành được khoản vay 1,4 triệu đô la thế chấp từ ngân hàng - khu bất động sản trị giá cao như vậy. Và như vậy giờ đây Sol đang sở hữu một khu nhà mà ông đã luôn mong muốn, và ông đã bỏ túi 400.000 đô la. Mức giá trả cho khu nhà có vẻ cắt cổ như vậy trên thực tế lại là cách mặc cả đáng kinh ngạc. Bằng cách trả giá cao vọt, ông đã đảm bảo được khu bất động sản đó không bị mang ra chào bán ở ngoài thị trường. Đây là một bài học tuyệt vời cho nhà đầu tư nhỏ. Nếu bạn năng cho bạn biết rằng một khu bất động sản sẽ thuộc về mình và rõ ràng nó bị đánh giá quá thấp, hãy mua nó và quên bảng chào giá.

Sẽ luôn có câu về địa điểm tốt và người ta sẽ luôn trả một giá cao cho một địa điểm tốt. Bạn cần phải tránh cái bẫy của việc chỉ tìm kiếm những mức giá trung bình trên thị trường bất động sản địa phương và hãy sẵn sàng "trả giá cao" nếu việc trả giá cao được đảm bảo. Nói cách khác, cái gọi là "mức giá thị trường trung bình" của một bất động sản được tính toán dựa trên nguồn thông tin hạn chế liên hệ tới toàn bộ khu vực xung quanh nó mà không phải là giá trị của một bất động sản cụ thể có diện tích mong muốn và một vị trí tốt hơn. Bạn có thể sẽ phải trả giá cao hơn từ 50 đến 100% để có được một khu bất động sản tốt ở một vị trí đẹp, nhưng sẽ rất đáng để làm như vậy nếu nó cho phép bạn thu hút khách thuê hoặc những

người mua có đẳng cấp và nếu bạn có thể cải tiến khu bất động sản đó để thu được giá trị cao nhất từ nó.

Toà tháp Thế giới Trump là ví dụ hoàn hảo về việc trả mức giá cao cho một vị trí tốt. Khi Trump tìm thấy nó, bất động sản bao gồm một khu nhà hai tầng đã lỗi thời do nhóm kỹ sư sở hữu. Lượng tiền mà họ yêu cầu cho khu bất động sản này quả là lớn. Nhưng Donald Trump đã trả mức giá đó vì ông biết rằng những khu nhà khác ở cùng khu vực còn quyên sử dụng không gian mà họ không dùng đến và ông có thể mua lại các quyên đó ở một mức giá phải chăng và sau đó ông có thể xây dựng một cái gì đó khác thường.

Trump luôn luôn sẵn sàng trả một mức giá cao cho một vị trí tốt nhưng ông cũng biết rằng “không có mức giá tốt cho một bất động sản không phù hợp”. Ông sẽ không mua một thứ gì đó chỉ bởi vì nó rẻ, nếu ông không thể nhìn thấy cách để tạo thêm cho nó giá trị đặc biệt. Thực tế là ở một khía cạnh nào đó, mỗi một bất động sản là độc nhất và chắc chắn có giá trị cao hoặc thấp hơn mức giá bán trung bình so với các khu nhà khác trong khu vực. Ví dụ, Đại lộ Công viên 450 (450 Park Avenue) ở khu Manhattan là một vị trí tốt và về lý thuyết sẽ yêu cầu một mức giá thuê cao và sẽ chuyển thành một mức giá bán cao. Nhưng (và đây là một từ “nhưng” lớn), khu nhà được xây dựng với một mặt tiền không bình thường với những cửa sổ có hình cong. Có thể nhìn từ trên phố khu nhà sẽ bắt mắt nhưng các cửa sổ được tạo dáng khác thường và đặt ở độ cao cũng khác thường so với sàn và trần nhà. Hơn nữa, hệ thống sưởi không được lắp đặt sát tường ngoài và nhô ra phần không gian sàn có thể sử dụng. Vì thiết kế tường nhà và cửa sổ bị uốn lượn, không gian bên trong không phù hợp với không gian dành cho các văn phòng. Những gì mà bạn có là một tòa nhà văn phòng với trần thấp, không gian sử dụng không phù hợp và các cửa sổ được thiết kế một cách vụng về dù cho tòa nhà đó có giá cao do nằm trên Đại lộ Công viên, nó vẫn

không phải là một tòa nhà phù hợp. Bạn vẫn sẽ không thể có được giá cho thuê cao đối với tòa nhà trừ khi bạn thiết kế lại từ đầu, mà như vậy sẽ cực kỳ tốn kém. Đó là một tòa nhà văn phòng không thể đóng vai trò là một tòa nhà văn phòng cao cấp. Bài học ở đây là không nên mua một bất động sản đơn giản chỉ vì bạn nghĩ rằng mình có thể mua nó với giá mặc cả.

Nguyên tắc 2: Không mua nếu không có cách tạo thêm giá trị đặc biệt cho một bất động sản trong tương lai

Như tôi đã nói, nếu bạn đang dự kiến mua một địa điểm hạng nhất, thường bạn sẽ trả giá cao cho địa điểm đó. Nếu bạn dự định mua bất động sản, hãy tự hỏi mình: “Làm thế nào tôi có thể lý giải cho việc trả giá quá cao?” Đầu tiên, nếu bạn có một địa điểm tốt, bạn có thể có được những khách thuê tốt. Nhưng điều đó chưa đủ để đảm bảo cho mức giá cao mà bạn phải trả. Trump sẽ chỉ trả giá cao cho một bất động sản ở một vị trí tốt nếu ông có thể đưa ra một kế hoạch làm thay đổi ngoạn mục cách nhìn nhận và đánh giá của người khác về bất động sản đó. Để có thể hấp dẫn Trump hoặc bất kỳ nhà đầu tư thông minh nào khác, bất động sản phải có tiềm năng chưa được khám phá để làm tăng thêm giá trị đặc biệt của nó và giá trị đó chưa được coi là một yếu tố trong giá bán của tòa nhà.

Ví dụ, nếu những người lãnh đạo của tổ chức kỹ sư biết rằng có thể xây dựng được một tòa nhà cao 90 tầng trên khu đất của họ, họ sẽ bán ý tưởng đó cho rất nhiều nhà phát triển khác để có được mức

giá cao hơn nhiều. Hầu hết mọi người khi xem xét khu vực này chỉ thấy một khả năng xây một tòa nhà cao 20 tầng với diện tích móng 370.000 feet vuông, giới hạn cho phép theo quy định phân vùng của thành phố lúc đó. Điều làm cho thương vụ của Trump thành công là tầm nhìn đầy sáng tạo của Trump khi mua hết các quyền sử dụng không gian ở khu vực và sử dụng những quyền đó để xây dựng một cấu trúc có diện tích móng 667.000 feet vuông với trần nhà cao, cửa sổ lớn từ sàn nhà đến trần, do đó đã đầu tư vốn vào quang cảnh tuyệt vời đầy tiềm năng của khu đất. Tài năng của Trump ở đây là ông có thể kết hợp các mảnh ghép lại với nhau ở mức giá ổn định với mức giá bán dự tính mà ông có được đối với những căn hộ chung cư.

Mặc dù bạn có thể là một nhà đầu tư nhỏ, nếu bạn muốn cực kỳ thành công hãy chắc chắn rằng mình cũng có tầm nhìn để tạo thêm giá trị cho bất cứ bất động sản nào bạn mua. Hãy nghĩ về khả năng nhìn nhận của bạn về việc tạo thêm những giá trị chưa được khám phá trước khi bạn thực sự quan tâm tới việc bỏ tiền ra mua một bất động sản. Bạn phải suy nghĩ sáng tạo để có thể sử dụng tốt nhất và hiệu quả nhất bất động sản đó. Ví dụ, bạn có thể mua một khu nhà để nâng cấp ở một khu có vị trí đẹp và cải tiến nó, hoặc xây thêm phần phụ, tăng thêm số căn hộ hoặc chất lượng nhà thuê. Những cách sáng tạo khác là xây một tòa nhà khác hay tạo ra sự tiện nghi cho bất động sản, thay đổi cách sử dụng từ nhà chung cư sang kinh doanh thương mại hay ngược lại, hay tìm một sự khác biệt nào đó hoặc thay đổi cách bài trí không gian. Tất cả những việc làm ở trên đều là cách làm tăng giá trị bất động sản.

Kết luận ở đây là bất cứ khi nào bạn cân nhắc việc mua một bất động sản để đầu tư vào nó; hãy tìm kiếm các phương thức để “Cải thiện Vị trí của nó”.

Nguyên tắc 3: Bốn thứ Trump tìm kiếm cho một vị trí

Cảnh quan tuyệt vời

Điều mà Trump thích nhất ở vị trí ông xây dựng Tòa tháp Thế giới Trump là tầm năng về quang cảnh ngoạn mục nhìn xuống phía dòng sông Đông. Không có điều đó, ông đã không mua khu bất động sản đó. Thực tế, quang cảnh cũng là một nhân tố quan trọng đằng sau thành công của tòa nhà số 40 phố Wall (có quang cảnh tuyệt vời nhìn xuống Cảng New York từ các tầng cao của tòa nhà), Tòa tháp Trump (nhìn xuống Công viên Trung tâm), Khách sạn và Tòa tháp Quốc tế Trump (cũng nhìn xuống Công viên Trung Tâm), và các tòa tháp Phía Tây nhìn xuống dòng sông Hudson. Đợi với nhà đầu tư nhỏ, quang cảnh tốt có thể có ý nghĩa khác hơn một chút, và khiêm tốn hơn, nhưng cũng rất quan trọng đối với bất động sản. Ví dụ, một tòa nhà chung cư khiêm tốn có thể có quang cảnh nhìn sang một lùm cây ở phía sau khu bất động sản đó. Việc biến chúng thành kiểu quang cảnh giống như quang cảnh nhìn ra phía công viên có thể sẽ làm tăng giá trị của tòa nhà. Đợi với một trong những tòa nhà của mình, Trump đã táo bạo mở rộng những ô cửa sổ lớn hơn so với cấu trúc cũ để cải thiện quang cảnh nhìn xuống khu Công viên Trung tâm. Tầm quan trọng của quang cảnh phụ thuộc vào cách sử dụng đặc biệt của bất động sản mà bạn hình dung trong đầu. Chắc chắn không ai muốn sống gần một bãi rác hoặc một nhà máy xử lý rác thải nhưng một khu phố yên tĩnh sẽ là một quang cảnh lý tưởng cho một khu nhà chung cư cỡ trung bình. Ở mức tối thiểu, tìm kiếm một quang cảnh tương xứng với lối sống của những cư dân trong khu bất động sản của bạn và vậy là bạn đã vượt qua được yêu cầu về quang cảnh.

Sự uy tín

Trump cũng tìm kiếm những địa điểm có uy tín, và trong trường hợp Tòa tháp Thế giới Trump, ông thích uy tín của một tòa nhà được năm cạnh trụ sở của Liên Hợp Quốc. Trump biết rằng rất nhiều chính phủ sẽ hỏi mua những căn hộ cho những nhà ngoại giao cấp cao của họ ở khu phố đối diện với tòa nhà Liên Hợp Quốc. Tòa tháp Trump nằm trên Đại lộ số 5. Địa chỉ này cũng có uy tín chẳng kém địa chỉ của Tòa nhà Trump ở số 40 phố Wall. Một nhà đầu tư nhỏ mua một khu bất động sản nên xem xét liệu địa điểm hay địa chỉ mà ông ta sở hữu có hấp dẫn những người mà ông ta muốn thu hút hay không. Nếu mục tiêu của bạn là các gia đình có thu nhập cao, bạn sẽ phải mua bất động sản ở khu vực đã có sẵn những khu dân cư sang trọng. Nếu mục tiêu của bạn là các gia đình có mức thu nhập trung bình hoặc thấp, hãy chọn một khu vực mà các thành viên của nhóm dân cư đó mong muốn.

Tiềm năng phát triển

Bất kỳ một bất động sản nào Trump mua phải có một vài tiềm năng phát triển hoặc phải thu hút được sự quan tâm của ông. Những câu hỏi quan trọng nhất cần trả lời là “Liệu đầu tư này có theo kịp với những thay đổi của thời gian hay không? Liệu giá thuê có theo kịp tốc độ lạm phát hay không? Liệu khu vực đó có ổn định, sẽ tiến triển tốt hơn, hay trở nên tồi đi?” Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nghiêm túc nào cũng sẽ hỏi và trả lời những câu hỏi tương tự nếu họ mong muốn thành công. Một trong những nơi tốt nhất để tìm kiếm bất động sản bị đánh giá thấp là những khu vực ranh giới giáp với những địa điểm rất thành công.

Nghiệp vụ kinh doanh đất đai có thể phù hợp trong nhiều trường hợp. Lý thuyết mà nghiệp vụ kinh doanh đất đai dựa trên là: cùng với thời gian, bất động sản sẽ lên giá, có thể vì nó nằm ở một vị trí chiến lược. Trong khi đó, bạn sẽ phải đóng thuế và các chi phí khác liên quan đến khu bất động sản đó. Trong trường hợp bạn

không có khoản thu nhập bù lại - đó sẽ là khoản đầu tư của bạn. Có thể bạn không có dự định tự đầu tư phát triển hay xây dựng khu bất động sản đó. Dự định của bạn có thể là giữ bất động sản đó cho đến khi giá trị về vị trí của nó tăng lên. Ở Thành phố New York, một ví dụ điển hình về nghiệp vụ kinh doanh đất đai có thể là việc mua một bãi đỗ xe ở giữa các mảnh đất chưa sử dụng hiệu quả. Dự kiến hiện tại của bạn có thể là tiếp tục sử dụng tạm thời khu bất động sản như một bãi đỗ xe cho đến khi bạn tìm ra một cách sử dụng khác mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Nghiệp vụ kinh doanh đất đai luôn là một khoản đầu tư mạo hiểm nhưng cũng có thể mang lại rất nhiều lợi nhuận nếu bạn có phán đoán chính xác. Tham gia kinh doanh đất đai là một ý kiến hay để sử dụng số tiền mà bạn sẵn sàng bị mất đi hoặc để nguyên trong két trong một khoảng thời gian dài. Điều này sẽ hoạt động đặc biệt tốt khi có một khu vực hoặc khu vực xung quanh đó đang trong giai đoạn chuyển đổi, hoặc có vẻ đang có sự chuyển đổi. Ví dụ, bạn thấy một khu vực trì trệ, một khu vực khác không xa đó lắm đang bắt đầu phát triển, đang được xây dựng lại và đang trên đà phát triển, bạn có thể tự nhủ: “Ồ, tôi có thể mua nơi này khi nó còn rẻ, vì sớm hay muộn nó sẽ tăng trưởng theo suy đoán của tôi và tôi muốn ở đó khi điều này xảy ra”. Vì vậy, bạn mua với lý thuyết rằng sẽ có sự tiến triển ở một thời điểm nào đó có thể đoán trước được trong tương lai. Bạn không biết được sẽ phải mất bao lâu điều đó mới xảy ra. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn: mua càng sớm, giá càng rẻ và ngược lại, càng mua muộn - một khi sự phát triển của khu lân cận trở nên sôi nổi - giá sẽ cao hơn.

Sự tiện lợi

Một thứ khác mà Trump tìm kiếm ở một địa điểm là sự tiện lợi đối với các khách hàng ông dự kiến cho dù họ là chủ các căn hộ hay người thuê văn phòng. Sự tiện lợi bao gồm khoảng cách tới khu vực

mua sắm, giao thông, trường học, địa điểm thờ cúng tôn giáo và các tiện ích khác. Sự sẵn có của lực lượng lao động phù hợp là một yếu tố để xem xét quyết định mức độ mong muốn của văn phòng hay không gian dành cho thương mại. Nếu bạn có ý định sống hoặc làm việc trong khu bất động sản mà bạn dự kiến mua, bạn chỉ cần tự hỏi liệu bất động sản đó có đáp ứng được các yêu cầu của mình hay không; bạn có thể tưởng tượng mình có hạnh phúc không khi ở trong môi trường đó. Nếu câu trả lời là “có”, việc mua bán là tốt. Những khách hàng tương lai của bạn có thể sẽ phản ứng tương tự. Nếu đó không phải là một nơi mà bạn cảm thấy thoải mái, bạn nên bỏ qua.

Nguyên tắc 4: Giải quyết sáng tạo vấn đề sẽ đem lại mức lợi nhuận lớn

Trong 20 năm đại diện cho các nhà đầu tư bất động sản lớn trước khi gặp Donald Trump, tôi đã có chút tiếng tăm của một chuyên viên giải quyết vấn đề liên quan đến bất động sản và đó cũng là một trong những lý do ông thuê tôi. Đó từng là chìa khóa cho thành công của tôi trong lĩnh vực bất động sản và luật và tôi khuyến khích mỗi nhà đầu tư bất động sản nhỏ hãy nghĩ về các vấn đề của bất động sản, đặc biệt là trong giai đoạn mua bán, như là các “cơ hội”. Thực tế, cả Donald và tôi quan sát những thứ mà các chuyên gia khác cho rằng “không có khả năng” mà đơn giản là sẽ mất nhiều thời gian hơn để thực hiện. Đây là điều xảy ra với thương vụ về Khách sạn Commodore mà tôi đã đưa ra trong Chương 1, và điểm chung này đã trở thành một trong những nền tảng để chúng tôi làm việc cùng nhau. Chúng tôi đã trở thành một sự kết hợp khó có thể vượt qua và hiện nay điều đó vẫn tồn tại.

Như tôi đã đề cập, một trong những điều mà tôi học được khi làm việc với Sol Goldman, người có tiếng trong lĩnh vực bất động sản ở New York, là “mỗi vấn đề đều có giá riêng của nó”. Rất nhiều các nhà đầu tư bất động sản nhỏ bị các vấn đề cản trở, nhưng đối với một cái đầu thương gia như Trump, một vấn đề cũng giống như là một chiếc chìa khóa để mở cánh cửa một hầm mộ và có thể còn là lý do để có được một mức giá thấp hơn đối với tòa nhà. Một số khoản lợi nhuận lớn nhất của Trump là từ những khu bất động sản ông đã mua rẻ vì ông gặp phải hàng loạt các vấn đề phức tạp mà chẳng ai có thể giải quyết được. Sau khi ông giải quyết được vấn đề đó, ông thu được hàng triệu đô la tiền lãi (Số 40 phố Wall, tòa nhà tôi đã đề cập trong Chương 3, là một ví dụ điển hình). Các nhà đầu tư bất động sản tham vọng nên để tâm đến một bất động sản có vấn đề (nếu có thể mua bất động sản đó với mức chiết khấu lớn) coi đó như một cơ hội làm ăn lớn.

Thật không may, các luật sư lại thường được đào tạo để hủy thương vụ làm ăn khi nảy sinh các vấn đề hơn là việc chuyển các nguy cơ và vấn đề về pháp lý thành các thuật ngữ tài chính mà nhờ có thể đưa ra được quyết định kinh doanh. Rất nhiều lần, những thương vụ kinh doanh bất động sản gặp các vấn đề chỉ có thể giải quyết được bằng tư duy sáng tạo “lạ thường”. Đó là cách mà Donald và tôi đã cùng giải quyết một thương vụ đem lại cho Niketown một vị trí thuận lợi ở thành phố New York.

Giải quyết vấn đề một cách sáng tạo: Trump, Ross, IBM và tòa nhà Nike Building trên Đại lộ số 5

Trong quá trình phối hợp bàn bạc về khu bất động sản để xây dựng Tòa tháp Trump (tôi sẽ kể cho các bạn câu chuyện này trong Chương 5), Trump đã mua tòa nhà Bonwit Teller ở Đại lộ số 5. Tuy nhiên, mảnh đất cho thuê của khu này do một nhà đầu tư, một cựu chiến binh người New York, có tên là Leonard Kandell sở hữu.

Bonwit Teller đã thuê khu vực này ở dưới mức giá thuê của thị trường và đến năm 1990 đã gặp khó khăn. Họ muốn ngừng thuê khu đất và sẵn sàng trả tiền để được đặc miễn. Gallerie Lafayette, một hệ thống siêu thị cao cấp của Pháp, đã muốn có một khu bán hàng ở New York, vì vậy mà Trump đã bán cho họ với ý tưởng sẽ tiếp quản khu bán hàng của Bonwit Teller - ở mức giá thuê vượt qua mức thuê cũ của Bonwit tới trên 3 triệu đô la một năm! Sau đó ông chấp nhận để Bonwit ngừng hợp đồng thuê đất và Bonwit đã trả một vài triệu đô la để được miễn nhiệm. Thành công mà Gallerie Lafayette trông đợi đã không xảy ra và khoảng năm 1993-1994, họ cũng muốn từ bỏ và cũng sẵn sàng trả tiền để được đặc miễn. Lúc đó, Nike mong muốn xây dựng một khu bán hàng cao cấp ở Phố 57. Khu vực Bonwit/ Lafayette/Kandell với mặt tiền rộng 50 feet là quá nhỏ nhưng Trump cũng thuê dài hạn một khu đất do IBM sở hữu nằm bên cạnh khu Kandell và cũng có mặt tiền 50 feet. Trump đã đề nghị hãng Nike: “Nếu tôi có thể kết hợp hai khu vực này để có được 100 feet mặt tiền và 100 feet chiều sâu liệu các ông có đồng ý thuê dài hạn không?” Nike đã rất thích ý kiến đó và đồng ý thuê với mức giá bình quân 9 triệu đô la một năm. Họ cũng đồng ý dỡ bỏ các khu nhà ở hai khu đất và xây dựng trên đó tòa nhà mới Niketown trị giá 50 triệu đô la bằng chi phí riêng của họ. Bây giờ vẫn thế mà Trump phải đổi mặt là thuyết phục hai chủ cho thuê của hai mảnh đất riêng biệt (Kandell và IBM) sửa sang và mở rộng mặt bằng cho thuê của họ và cùng với Trump cho phép Nike xây dựng. Trước đó, Trump là một khách hàng truyền thống của tôi nhưng tôi đã không làm đại diện cho ông trong vòng bảy năm. Lúc đó, tôi đang là luật sư cho Leonard Kandell. Trump đã gửi hai trợ lý của ông để đàm phán với tôi về mặt bằng cho thuê của Kandell. Mặc dù lúc đó tôi không còn làm việc cho Donald nhưng tôi vẫn muốn giúp nếu việc đó mang lại lợi ích cho Kandell. Đại diện của Trump nói rằng họ cảm thấy khu Kandell có giá trị 2,5 triệu đô la và họ sẵn sàng trả mức giá thuê khởi đầu là 250.000 đô la một năm. Tôi đã nói với họ rằng tôi

không thể đồng ý với giá mà họ đưa ra cho khu đất vì họ đã quên mất một số “0” 25 triệu đô la là con số chính xác. Câu trả lời của tôi đã làm cho họ bị sốc và họ quay trở lại để thông báo với Trump về sự thất bại của cuộc đàm phán. Họ phàn nàn: “Ngài đã nói với chúng tôi rằng chúng ta có thể có được một thương vụ công bằng với George Ross nhưng điều mà ông ta muốn thật là quá”. Khi họ nói với Trump về mức giá họ đưa ra, ông đã nói: “Các anh trông đợi vào điều gì? Các anh đã cố gắng hạ thấp anh ta nhưng anh ta đã làm điều đó còn tốt hơn các anh. Tôi sẽ tự giải quyết”.

Donald gọi cho tôi và sắp xếp một cuộc hẹn. Tại cuộc hẹn, ông đã kể cho tôi nghe về thương vụ làm ăn với Nike và hỏi xem tôi có thể làm gì để giúp ông thực hiện thương vụ đó. Một lần nữa tôi lại cảm thấy có ấn tượng với cách giải quyết và vấn đề đầy sáng tạo và tài tình của Trump khi hình dung ra kế hoạch phức tạp này. Tôi đã nói với ông nếu ông tăng giá thuê lên mức phù hợp, tôi sẽ thuyết phục Kandell đồng ý sửa đổi hợp đồng thuê cho phép thực hiện thương vụ với Nike. Nhưng để điều chỉnh được hợp đồng thuê với IBM là cả vấn đề đối với ông khi Ed Minskoff, đại diện cho IBM, là người không dễ dàng thuyết phục. Tôi đã đúng. Minskoff đã tạo thêm cản trở khó hoặc là không thể vượt qua, như là yêu cầu được kiểm soát khu đất của Kandell. Mỗi khi nảy sinh vấn đề, Trump lại gọi cho tôi để hỏi tôi về lời khuyên. Tôi đã nói với ông: “Donald, cái ông cần là Minskoff chấp nhận một bản thỏa thuận về việc sở hữu chung có đưa ra quyền lợi của Kandell và IBM khi hợp đồng thuê đất với Nike hết hạn”. Donald nói: “Tôi chưa bao giờ trông thấy một bản thỏa thuận về việc sở hữu chung”. Tôi đáp lại: “Tôi cũng vậy cho đến vài năm trước khi tôi cần một bản và tôi đã không thể tìm được bất kỳ ai đã từng thảo một bản thỏa thuận như vậy. Tôi đã mất cả tháng trời thảo ra một bản phù hợp với tất cả các cơ sở”. Tôi đã nói với ông tôi sẽ gửi nó cho ông và nếu Minskoff muốn điều chỉnh, ông có thể gọi cho tôi. Minskoff thích ý tưởng về một

bản thỏa thuận sở hữu chung và nói với Trump rằng nếu họ có thể chấp nhận một bản kéo dài thời gian thuê và chỉnh sửa hợp đồng thuê đất của Trump với IBM, ông có thể thực hiện được thương vụ. Trump và Minskoff đồng ý với các điều khoản và trên thực tế, tòa nhà Nike đã hoạt động rất hiệu quả. Và cũng như những gì thường xảy ra trong đầu tư bất động sản, thương vụ này đã có thể thất bại ở bất kỳ thời điểm nào nếu không có cách giải quyết vấn đề sáng tạo.

Bài của George... cách giải quyết vấn đề sáng tạo đối với tòa tháp Olympic trên Đại lộ số 5

Như tôi đã đề cập, tôi đã học cách không suy nghĩ như một luật sư mà suy nghĩ như một người giải quyết vấn đề khi còn làm việc cho Sol Goldman, người đã buộc tôi phải đưa ra một mức giá cho mỗi một vấn đề bất động sản. Vào đầu những năm 1970, kiến thức về việc giải quyết vấn đề của tôi cuối cùng đã khiến tôi lọt vào tầm mắt của Arthur Cohen, một thiên tài sáng tạo khác tham gia vào kinh doanh bất động sản và là người đứng đầu công ty Arlen Realty và Development Corporation, một công ty thương mại công cộng. Cohen đã xuất hiện với ý kiến ban đầu của ông là xây dựng một tòa nhà sử dụng kết hợp trên Phố số 51 và Phố số 5 ở thành phố New York với tầng trệt là các khu vực bán hàng, khoảng 20 tầng tiếp theo sẽ là các văn phòng và 20 tầng trên cùng sẽ là các căn hộ kết hợp sang trọng. Tuy nhiên, bất động sản duy nhất mà ông có thể kiểm soát là một dải đất hẹp nằm ở giữa khu. Dải đất có mặt tiền trên Đại lộ số 5 và do Olympic Airways, một công ty do Aristotle Onassis sở hữu, chiếm giữ. Ý kiến ban đầu của Cohen là mua quyền sử dụng phần không gian trên mảnh đất lớn ở góc Đại lộ số 5 và Phố số 51 do hãng Best

và Co. sở hữu. Sau đó, ông cũng sẽ mua quyê`n sử dụng không gian phía trên của tòa nhà Cartier trên Đại lộ số 5 và Phố số 52. Khu Olympic sẽ được sử dụng cho thang máy tới khu tiê`n sảnh tâ`ng thượng một tòa nhà mới sẽ mút chìa đồ bao lon phía trên tòa nhà Best & Co. Tôi đã đặt cho tòa nhà khác thường này cái tên “kẻ tâ`m thường”. Nhưng không bao giờ cái tên ấy được thông qua. Thay vào đó, một điề`u thú vị đã diễn ra trên khu đấ`t.

Cohen đã trở thành bạn thân của Meshulam Riklis, người sở hữu Best & Co. Riklis đã chấ`p nhận bán cho Cohen khu đấ`t của Best & Co. và một tòa nhà có dáng đấ`p bình thường với cái tên Tháp Olympic giờ đây đã có thể được xây dựng trên khu đấ`t này chỉ khi tôi có thể giải quyê`t được tranh chấ`p giữa Riklis và Aristotle Onassis. Cả hai điề`u muố`n các khu văn phòng của mình thuộc các tâ`ng trên cùng của tòa nhà mới. Vì Riklis cam kế`t sẽ thuê một số tâ`ng của tòa nhà mới do đã chấ`p thuận bán lại khu đấ`t của Best và Co., ông yêu câ`u phải được mua bô`n tâ`ng cao nhấ`t. Nhưng lòng tự trọng của Onassis không cho phép văn phòng của ông ta thấ`p hơn văn phòng của Riklis. Tôi đã phải tìm cách khuyên giải hai con người này hoặc là dự án sẽ chế`t khi còn thai ngén. Vì vậy tôi đã bán các tâ`ng nhà cho họ theo ý tưởng phân tâ`ng không gian văn phòng của họ. Onassis sẽ thuê tâ`ng cao nhấ`t. Riklis sẽ thuê tâ`ng phía dưới. Sau đó Onassis sẽ thuê tâ`ng kế` tiếp cho đế`n khi cả hai người họ thuê đủ phầ`n không gian mong muố`n. Đây là một giải pháp phức tạp nhưng họ đã mua và dự định của Arthur đã trở thành hiện thực. Đây là kiểu giải quyê`t vấ`n đề` sáng tạo mà những nhà đầ`u tư bắ`t động sản thành công câ`n học tập.

Khi thực hiện, dự án cần nhiều cách tiếp cận sáng tạo hơn đối với những thử thách và cơ hội phát sinh. Tòa tháp Olympic là tòa nhà sử dụng kết hợp đầu tiên ở thành phố New York. Cohen đã tận dụng đạo luật cho phép xây dựng một tòa nhà lớn hơn nếu một khu vực công cộng được cung cấp trên con phố. (Tôi đã giúp Trump làm điều tương tự đối với Tòa tháp Trump sẽ được đề cập rõ hơn trong chương 5). Cohen cũng đệ trình hồ sơ để có được lợi ích từ điều luật 421a, điều luật về mức thuế ưu đãi cho tòa nhà mới được xây dựng trên khu vực chưa phát triển. (Một lần nữa, Trump cũng đã làm tương tự đối với Tòa tháp Trump.)

Trong khi Tòa tháp Olympic đang được xây dựng, quan niệm về việc sở hữu một căn hộ chung cư đã dần dần phổ biến. Ý tưởng sở hữu một căn hộ hơn là đi thuê từ một công ty đối tác rất hay vì mỗi căn hộ sẽ bị đánh thuế riêng biệt, có thể dễ dàng cầm cố hoặc bán và được quyên áp dụng mức thuế ưu đãi cho những người sở hữu phần bất động sản đó. Một hôm, Arthur gọi cho tôi và nói: “George này, tôi muốn chuyển Tháp Olympic thành một khu chung cư kết hợp, làm như vậy có được không?” Tôi nói: “Arthur, tôi chưa nghe thấy điều này bao giờ, nhưng để tôi kiểm tra xem tôi có gì”. Tôi đã đến phòng xây dựng của thành phố New York kiểm tra xem người ta có cấm xây dựng một khu nhà như vậy hay không. Người ta nói với tôi rằng không có một đạo luật nào cho phép hoặc cấm điều này và họ sẽ xem xét tất cả các dự án xây dựng xin cấp phép. Do Văn phòng tổng trưởng bang phải thông qua bất cứ dự án xây dựng khu chung cư hoặc dự án liên kết nào, tôi đã nhờ một đồng nghiệp trong công ty, người chuyên giải quyết những dự án như vậy, tìm hiểu từ mối quan hệ của ông với Văn phòng tổng trưởng bang xem một dự án chung cư như vậy có được

chấp nhận hay không. Ông này đã thông báo lại là chưa từng có dự án nào như vậy để trình nhưng bất cứ chung cư nào xây dựng trên đất thuê sẽ bị cấm. Dựa vào thông tin này, tôi nói với Arthur rằng dự án chung cư của ông có thể được thông qua. Tôi đã nhờ đồng nghiệp thảo các văn bản cho khu chung cư. Khi thảo các văn bản, ông này đã hỏi tôi: “Tôi phải chuẩn bị bảng dự kiến chi tiêu mà mỗi chủ căn hộ sẽ phải trả, tôi sẽ phải dùng con số nào cho mức thuê bất động sản?” Tôi đã không hề suy nghĩ về vấn đề văn phòng định giá thuê sẽ phân bổ mức thuê trên khu đất như thế nào nên tôi đã đến văn phòng định giá thuê để tìm hiểu. Người định giá thuê cho tôi biết: “Tôi không biết làm thế nào vì tôi chưa bao giờ gặp phải một câu hỏi như vậy. Cho đến nay, chưa có một khu nhà chung cư sử dụng hỗn hợp nào trong thành phố này. Ông phải tự tính toán thôi nhưng tôi đoán là thuê đất sẽ được chia dựa trên tỷ lệ giữa phần diện tích nhà ở và phần diện tích không dùng cho nhà ở”. Nếu văn phòng định giá thuê tính theo cách đó, lượng thuê đất đối với những người sở hữu các căn hộ dành cho mảnh đất rất có giá trị mà trên đó tòa nhà được xây dựng sẽ làm cho giá các căn hộ cao hơn giá thị trường.

Bây giờ tôi lại gặp phải một trở ngại lớn khác. Làm thế nào tôi có thể làm giảm số lượng chủ sở hữu các căn hộ chịu thuê bất động sản? Câu trả lời thật đơn giản - xóa bỏ quyền sở hữu đất của họ. Nhưng ngài Tổng trưởng sẽ không thông qua một dự án mà không có lợi nhuận của người sở hữu trên mảnh đất tòa nhà được xây dựng. Sau khi suy nghĩ kỹ lưỡng, một giải pháp sáng tạo và bất thường nảy sinh trong đầu tôi. Tôi quyết định chuyên nhượng cho chủ các căn hộ theo nhóm diện tích đất chia theo 24 trụ chính

của tòa nhà. Tôi đã chuẩn bị và lập một chứng thư chuyển nhượng 24 mảnh đất mỗi mảnh 4 feet vuông và xác định bằng cách mô tả điểm giới hạn và ranh giới điển hình. Ngoài 24 khu phân chia này, chủ các căn hộ sẽ không có bất cứ quyền hạn gì đối với mảnh đất. Phần đất còn lại sẽ do chủ sở hữu của toàn khu vực phía dưới phần diện tích sinh hoạt nắm giữ ý tưởng của tôi được chấp nhận và Tòa tháp Olympic là một thành công lớn sau khi Tòa tháp Olympic được hoàn thiện, người ta đã thông qua bộ luật kiểm soát các khu chung cư kết hợp và phân định các loại thuế bất động sản. Vài năm sau, khi Donald Trump quyết định xây Tòa tháp Trump, chúng tôi đã dựa vào kinh nghiệm có được từ Tòa tháp Olympic để giải quyết sáng tạo các vấn đề nảy sinh mỗi khi điếu đó là có thể thực hiện.

Nguyên tắc 5: Hãy viết một bản kế hoạch kinh doanh trước khi mua bất động sản

Mỗi khi Trump dự định mua một bất động sản, ông yêu cầu những trợ lý của mình chuẩn bị một bản dự án kinh doanh bao gồm các phần sau:

- Chi phí dự tính cho các khoản khác nhau,
- Bản chất và chi phí của tình hình tài chính hiện tại,
- Thu nhập dự tính

Một bản lộ trình dự án chỉ rõ khi nào chi phí phát sinh và khi nào sẽ có thu nhập.

Lập một bản kế hoạch kinh doanh tiên khả thi là nguyên tắc quan trọng để bạn thực hiện vì nó buộc bạn phải suy nghĩ thông suốt về những nhân tố quan trọng nhất của việc sở hữu một khu bất động sản cụ thể. Nó cũng buộc bạn phải suy nghĩ về những kế hoạch trong tương lai cho bất động sản đó và thời hạn đối với lần mua bán cuối cùng. Bạn mong đợi một khoản thu nhập an toàn hay khoản thu nhập mang tính đầu cơ, hay bạn mong đợi một cơ hội mua và thực hiện điều gì đó với khu bất động sản đó, làm tăng giá trị của nó một cách ngoạn mục dựa trên khả năng suy đoán sáng tạo của bạn và sau đó bán toàn bộ hoặc một phần bất động sản đó để thu lợi nhuận? (Rõ ràng, Trump thích cách tiếp cận sau hơn). Chìa khóa để quyết định mua hay không mua chính là câu trả lời cho câu hỏi: “Liệu thương vụ mua bán có giúp anh đạt được mục tiêu dự tính như một phần trong kế hoạch đầu tư của anh hay không?” Hãy tự hỏi mình: “Tôi có trông mong thu lại được một khoản nào đó hay không? Liệu đó sẽ là ngắn hạn hay dài hạn? Tôi có mong chờ mua và giữ bất động sản này như một phần sở hữu bất động sản của mình? Tôi có mong chờ việc trao đổi có lợi ích lớn về thuế, ở mức chi phí của những ích lợi tiền bạc khác?” Điều đó phụ thuộc vào bản chất của mục tiêu mà liệu rằng tại thời điểm đó việc mua bán có phù hợp với các mục tiêu của bạn hay không. Khả năng đó là lớn, hợp logic, và hấp dẫn đối với một nhà đầu tư nhỏ luôn mua những bất động sản khác nhau với những mục tiêu khác nhau.

Ví dụ, bạn có thể mua một mảnh đất ở ngoại ô thành phố, xây dựng và lập kế hoạch trong ba năm anh sẽ bán nó và nhân đôi số tiền mình có. Hoặc, ở một khu vực khác của thành phố bạn có thể mua một khu nào đó mà bạn có thể cho một người thuê bất động sản có tiềm năng mang lại cho bạn khoản thu nhập an toàn bằng 8% số tiền bạn bỏ ra. Ở một khu vực khác, anh có thể xem xét mua một khu nào đó mới mẻ với ý tưởng sẽ bán, cho thuê hoặc sở hữu lâu dài.

Đây là một vài câu hỏi để bạn trả lời khi lập kế hoạch cho bất động sản của mình:

- Làm thế nào để tăng giá trị của bất cứ cái gì mà bạn có ý định mua?
- Chi phí dự tính của việc tân tạo lại, thu nhập và chi tiêu? Hãy làm một bảng phân tích tài chính về bất động sản đó để tìm ra câu trả lời.
- Đây là khoản đầu tư ngắn hạn hay dài hạn? Bạn dự định sẽ bán lại bất động sản đó hay mua và sở hữu nó?
- Bạn dự định quản lý bất động sản đó như thế nào?
- Bạn sẽ cấp vốn cho bất động sản đó như thế nào? Bạn có ý định thu hút các nhà đầu tư hay tự huy động vốn qua ngân hàng?
- Nếu bạn cần các nhà đầu tư, anh sẽ làm thế nào để thu hút họ? Tỷ lệ thu lại theo phần trăm số tiền bỏ ra của các nhà đầu tư sẽ là bao nhiêu?
- Chiến lược và lộ trình bán bất động sản của anh như thế nào?

Việc cẩn thận xem xét một dự án kinh doanh sẽ không chỉ giúp bạn giải thích một cách thuyết phục đối với những người cho vay về những kế hoạch tuyệt vời mà bạn sẽ thực hiện đối với bất động sản đó mà nó còn giúp bạn tiếp cận gần hơn với chi phí và lợi nhuận thực tế của dự án.

3 CÁC NGUYÊN TẮC TRONG ĐÀM PHÁN

Trump sử dụng chúng như thế nào?

CÁC NGUYÊN TẮC THEN CHỐT:

- Kiên định để được đàm phán trực tiếp với người có quyền quyết định chứ không phải người đại diện
- Tạo nên tính độc nhất cho bất động sản
- Đừng để cảm giác hợp lý đánh lừa
- Bất kỳ cuộc thương lượng nào cũng cần lập kế hoạch trước
- Tránh một thương vụ bị quyết định vội vàng
- Nguyên tắc đầu tư thời gian.



40 phố Wall

Khả năng đàm phán thông minh là chìa khóa để hoàn thành bất cứ một thương vụ về bất động sản thành công nào, dù lớn hay nhỏ. Vấn đề ở đây là nghệ thuật đàm phán phức tạp hơn nhiều việc mặc cả giá bán. Đó là sự chuẩn bị tinh thông, kiến thức về bản tính của con người, là cách thức tìm hiểu làm thế nào để phát hiện và khai thác được những điểm yếu của đối phương, học những kỹ năng đặc biệt và nhiều điều phức tạp khác nữa. Các nguyên tắc đàm phán trong kinh doanh bất động sản được phát triển với mục tiêu làm cho người khác đồng ý với ý kiến của bạn.

Nếu bạn có thể áp dụng một số các nguyên tắc đàm phán mà Donald Trump đã sử dụng khi ông mua khu bất động sản số 40 Phố Wall ở thành phố New York, bạn sẽ tạo cho bản thân mình một lợi thế lớn cho thương vụ mua bán bất động sản tiếp theo của mình. Chương này sẽ giải thích năm nguyên tắc đàm phán chính trong thương vụ về bất động sản đó. Sau phần trình bày mỗi trường hợp nghiên cứu là lời giải thích cho mỗi nguyên tắc, cùng với đó là các ví dụ về cách Trump đã sử dụng và làm thế nào để các nhà đầu tư nhỏ có thể thực hiện được tương tự như vậy.

TRƯỜNG HỢP ĐẦU TƯ ĐIỂN HÌNH

Tòa nhà số 40 phố Wall của Trump

Năm 1994, số 40 phố Wall là một tòa nhà lớn cũ kỹ thuộc khu buôn bán kinh doanh ở Manhattan mà chẳng ai muốn sở hữu. Nó có khoảng trên 1.000 feet vuông không gian ở một địa điểm tuyệt vời. Nhưng trong nhiều năm người ta đã hoàn toàn không quản lý tốt khu nhà này. Điều tồi tệ hơn là tòa nhà hầu như bị bỏ không và trong tình trạng hoàn toàn không được sửa chữa.

Được xây dựng năm 1920, đây từng là tòa nhà cao nhất thế giới và là một địa danh nổi tiếng ở New York. Khi Trump thấy thích khu bất động sản này và yêu cầu tôi giúp ông mua cho ông, một gia đình người Đức giàu có đã xây dựng và đang sở hữu nó. Họ đã cho một ngân hàng thuê dài hạn và ngân hàng đó đã xây tòa nhà làm trụ sở chính.

Thật không may, rất nhiều người quản lý tòa nhà đã gặp phải rắc rối đối với nó. Ferdinand Marcos, vị Tổng thống tai tiếng

của Philippines từng có lần sở hữu tòa nhà và trong khoảng thời gian đó, nó bị quản lý một cách tồi tệ. Cuối cùng, tòa nhà bị tịch thu để trả nợ và được bán cho một thành viên của gia đình Resnick, người đã có hàng chục kinh nghiệm về bất động sản, nhưng cả ông ta cũng không quản lý tòa nhà thành công. Ông ta đã để nó bị tịch thu để trả nợ và để người cho vay thế chấp lấy lại. Sau đó tòa nhà lọt vào tay Tập đoàn Kingston của Hong Kong. Họ đã đổ vào đó hàng triệu đô la, nhưng cũng thất bại một cách thảm hại. Dường như không có ai có khả năng đưa ra được một kế hoạch có thể chuyển tòa nhà số 40 phố Wall từ một người bại trận thành người thắng cuộc.

Vấn đề cơ bản là hợp đồng cho thuê (hợp đồng cho thuê mảnh đất mà trên đó tòa nhà được xây dựng) đã quá lỗi thời và bao gồm các điều khoản chống lại những chủ sở hữu tiềm năng của nó. Điều này khiến bất cứ ai muốn bỏ vốn mua bán hợp đồng cho thuê hoặc muốn cải tiến lại tòa nhà cũng gặp khó khăn. Mặc dù họ đã cố gắng nhưng không một ai trong số các chủ sở hữu trước đó có thể điều chỉnh hợp đồng cho thuê hoặc xóa bỏ những khiếm khuyết mà nó đã có. Percy Pyne là người đại diện cho chủ sở hữu khu bất động sản người Đức, và không ai có khả năng qua mặt ông để trực tiếp thương lượng với chủ sở hữu. Pyne là một người khó đối phó và luôn gây ra những trở ngại trong mỗi thương vụ được đề xuất.

Trong khi Tập đoàn Kingston đổ hàng triệu đô la vào khu bất động sản này thì họ cũng buộc hậu hết những người thuê từ bỏ việc thuê nhà, làm cho tòa nhà hậu như bỏ không, trừ một công ty luật đã ký hợp đồng thuê bảy tầng dài hạn. Kingston đã để tòa nhà hậu như hoạt động và ở trong tình trạng tồi tệ. Tồi tệ hơn là thất bại của họ trong việc chi trả cho những nhà hậu đã dẫn đến kết quả của việc đưa ra một vài quyên xiết nợ về nhân công làm chi phí cho tòa nhà tăng gần một triệu đô la. Do không có sự lựa chọn nào

khác, Tập đoàn Kingston đã chấp nhận để Trump mua tòa nhà với giá một triệu đô la. (Tòa nhà lớn này có diện tích một triệu feet vuông, có nghĩa là Trump có thể mua tòa nhà với giá một đô la trên một feet vuông - một mức giá rẻ đến bất ngờ). Trump cũng phải đảm nhận trách nhiệm đối với một triệu đô la gánh nặng của các quyền xiết nợ.

Trump nhận ra rằng ông không bao giờ thực hiện được thương vụ này với Percy Pyne, vì vậy với ý tưởng hoàn toàn của một thiên tài, ông đã bay sang Đức và gặp trực tiếp chủ sở hữu khu bất động sản. Ông đang thực hiện theo một nguyên tắc cơ bản mà người bán hàng giỏi nào cũng biết - tìm cách qua mặt người gác cổng và đàm phán trực tiếp với người có quyền đưa ra quyết định.

Trump đã nói với chủ sở hữu tòa nhà: “Nếu ông hợp tác với tôi và dành cho tôi một mức giá thuê mặt bằng hợp lý, tôi sẽ biến tòa nhà số 40 phố Wall thành một tòa nhà thành công và ông sẽ tự hào về nó”. Ông nói thêm: “nhưng tôi không thể trả cho ông bất cứ một khoản tiền thuê nào trong vòng một năm trong khi tôi tu sửa lại tòa nhà. Tôi biết ông đã có hàng loạt người thuê thất bại nhưng tôi đảm bảo với ông tôi sẽ không là một trong số họ”.

Trump đã thuyết phục được chủ sở hữu, người đã đồng ý viết lại hợp đồng cho thuê khiến nó có thể chấp nhận được về mặt tài chính và khả thi trong việc chuyển đổi nó thành một tòa nhà văn phòng hoặc là tòa nhà chung cư.

Điều Trump thích ở tòa nhà này là trước đó không ai có thể làm ăn có hiệu quả đối với nó. Ông yêu thích sự thử thách. Hấp dẫn hơn nữa là vị trí của nó: tòa nhà có tầm nhìn tuyệt đẹp ra phía Cảng New York và rất có tiềm năng. Trump cũng nghĩ rằng thị trường thuê nhà đất sẽ thay đổi. Đó là một tòa nhà lớn và còn có thể mua được ở đâu một tòa nhà văn phòng có một vị trí quan trọng với giá một đô la

trên một feet vuông dù còn có rất nhiều vấn đề kèm theo nó? Chưa ai từng nghe thấy điều đó. Mặc dù năm 1996 khu vực kinh doanh ở thành phố New York vẫn còn ở trong tình trạng thảm hại, Trump đã thực hiện việc mua lại tòa nhà số 40 phố Wall.

Trump có một chuyên gia tư vấn tên là Abe Wallach, người có vai trò hỗ trợ trong thương vụ mua lại tòa nhà số 40 phố Wall và có tư tưởng rằng tòa nhà sẽ không bao giờ thành công với chức năng của một tòa nhà văn phòng. Ông ta cho rằng giải pháp mang tính khả thi duy nhất là chuyển đổi tòa nhà thành một khu căn hộ chung cư kết hợp. Tại thời điểm đặc biệt này, thị trường cho thuê văn phòng đang rất ế ẩm và thực tế là thành phố đang đề nghị ưu đãi để những nhà đầu tư nhà đất chuyển các văn phòng để không trong khu vực kinh doanh thành các căn hộ chung cư. Vì thế, Trump đã nói với tôi: “George này, tôi đang suy nghĩ về việc chuyển tòa nhà số 40 Phố Wall thành các căn hộ kết hợp vì đây là điều mà những người khác cũng sẽ thực hiện. Tôi muốn anh phân tích tình hình và cho tôi biết theo anh tôi nên làm gì”.

Một số các chuyên gia môi giới có tiếng đã xem xét tòa nhà và quyết định không có một người thuê văn phòng nào đang tìm thuê văn phòng ở khu vực kinh doanh buôn bán. Họ nói rằng ngay cả khi thị trường cho thuê văn phòng được cải thiện, những tầng phía trên tòa nhà quá nhỏ để có thể hấp dẫn họ và những tầng thấp hơn lại có những cột lớn gây bất tiện cho việc sử dụng không gian ở các tầng đó. Quan điểm của họ đều thống nhất với nhau: “Sẽ không bao giờ mang lại hiệu quả với chức năng của một tòa nhà văn phòng ngay cả khi điều thiên kỳ xảy ra là thị trường cho thuê văn phòng ở khu kinh doanh được cải thiện”.

Nhưng việc chuyển đổi tòa nhà thành một khu nhà chung cư gặp phải một cản trở lớn. Trước khi có thể bắt đầu bất cứ thay đổi nào đối với tòa nhà, Trump sẽ phải thương thuyết với công ty luật đã

thuê bảy tầng từ bỏ hợp đồng thuê văn phòng. Dựa trên kinh nghiệm dày dặn khi giải quyết các vụ từ chối ký kết giao kèo và do biết được những nhân vật chủ chốt của công ty luật, tôi biết rằng để giải quyết vụ này sẽ rất tốn kém về cả thời gian và tiền bạc.

Không thỏa mãn với lời tư vấn của những người khác về việc chuyển tòa nhà thành một khu chung cư kết hợp, tôi đã tự phân tích tình hình và khoảng một tuần sau tôi đến chỗ Donald và nói: “Tôi đã nghiên cứu cách sử dụng tốt nhất đối với tòa nhà và đi đến kết luận là có thể sử dụng nó như là một tòa nhà văn phòng cho thuê. Các chuyên gia đã chọn cách tiếp cận sai lầm và dẫn đến một kết luận sai lầm. Ngài không chỉ có một tòa nhà văn phòng mà là ba tòa nhà. Chúng chỉ tình cờ được xếp chồng lên nhau mà thôi. Ngài có 400.000 feet vuông diện tích cho các văn phòng nhỏ ở phần đỉnh của tòa nhà. Tôi không quan tâm đến những gì người khác nói; tôi nghĩ rằng giá thuê sẽ là 17 đô la trên một feet vuông (cao hơn mức giá thuê trung bình của thị trường khoảng hai đô la trên một feet vuông) vì người thuê sẽ có ưu thế thuê được toàn bộ một tầng của tòa nhà, và có tầm nhìn tuyệt vời ra phía Cảng New York”.

Tôi cũng cho ông biết rằng tôi đã thảo ra các dự án tài chính dựa trên tổng chi phí mua lại tòa nhà và chi phí tu sửa, tân tạo. Tôi kết luận: “Ngay cả nếu chúng ta chỉ có 400.000 feet vuông diện tích phần trên cùng của tòa nhà và cho thuê với giá 17 đô la trên một feet vuông, ngài cũng đã hòa vốn rồi. Trên diện tích 300.000 feet vuông tiếp theo, các tầng của tòa nhà sẽ rộng hơn, vì vậy, mặc dù không có quang cảnh nhìn ra xung quanh đẹp, chúng ta vẫn sẽ có khả năng có mức giá thuê trung bình là 17 đô la trên một feet vuông. Nếu tôi làm được như vậy, ngài sẽ thu được lợi nhuận. Đối với phần diện tích 300.000 feet vuông thuộc các tầng dưới cùng, nếu ngài không bao giờ cho thuê phần diện tích này như là các văn phòng thì cũng sẽ chẳng có vấn đề gì. Ngài đã thuê được mức giá

rất hời, một đô la cho một feet vuông; sẽ chẳng có khác biệt gì về việc ngài sử dụng phần diện tích này như thế nào chỉ cần ngài có thể lo được phần chi phí tu sửa cho một người thuê ở”.

Tôi đã vạch kế hoạch cho trò chơi của mình: “Đầu tiên ngài sẽ phải cải tạo lại toàn bộ khu hành lang để tạo cho nó đáng vẻ sang trọng theo phong cách của Trump. Thứ hai, ngài sẽ phải sửa sang lại phần cơ sở hạ tầng để có được vẻ hiện đại. Phần này bao gồm các thang máy, các hệ thống điều hòa, điện và hệ thống máy bơm. Thứ ba, để cạnh tranh được với những tòa nhà hiện đại hơn, chúng ta phải xây dựng được tất cả các hệ thống dữ liệu và thông tin liên lạc hiện đại nhất để phục vụ người thuê văn phòng. Nếu ngài đồng ý làm như vậy, tôi sẽ thực hiện hợp đồng thuê”. Trump đáp lại: “George, vậy hãy làm như anh nói đi”.

Trump đã vay 35 triệu đô la từ Công ty Bảo hiểm Liên đoàn Lao động Đòi số để sửa sang tòa nhà. Họ rất thích ý tưởng cải tạo lại tòa nhà vì nó sẽ tạo công ăn việc làm cho rất nhiều thành viên trong công ty họ. Họ còn đề nghị rằng chỉ các công nhân trong công ty của họ mới được tham gia vào công việc tu sửa tòa nhà. Mặc dù khoản vay là 35 triệu đô la, cũng gần đủ cho việc tôn tạo lại tòa nhà nếu chúng tôi ký được hợp đồng với người thuê và thực hiện được những cải thiện cần thiết cho tòa nhà. Tôi đã nói với Trump: “Nếu tòa nhà là một thành công lớn thì đó sẽ là một khoản vay kinh khủng nhưng nếu tòa nhà nổ tung, đó sẽ là một khoản vay tuyệt vời”. Tuy nhiên, với những thất bại trước đó của tòa nhà và tình hình kinh tế trong thời gian đó, đó là khoản vay duy nhất mà Trump có thể có được tại thời điểm đó.

Tôi đã giải quyết các yêu cầu xiết nợ về nhân công với tòa nhà (gần một triệu đô la) với chi phí 60.000 đô la. Tôi nói với tất cả các bên có yêu cầu xiết nợ: “Các vị thấy đây, chẳng có cách nào để trả số tiền mà các vị yêu cầu. Nhưng tôi sẽ ưu tiên để các vị có cơ hội

sửa sang lại tòa nhà nếu các ngài từ bỏ quyền xiết nợ”. Hậu hết trong số họ đều đồng ý và tôi đã dành cho họ cơ hội tham gia dự thảo sửa sang lại tòa nhà.

Trump đã sửa sang tòa nhà thành công và đã bắt đầu cho thuê. Hợp đồng cho thuê đầu tiên tôi thực hiện với một công ty tài chính với mức thuê là 23 đô la cho một feet vuông - cao hơn nhiều so với mức giá dự kiến 17 đô la. Tòa nhà có được sự tin cậy và giành được sự công nhận về tính vượt trội mà sự sở hữu của Trump đã mang lại cho nó. Khi thị trường hồi phục lại và tòa nhà đã trở nên rất được ưa chuộng, tôi đã cho Hãng American Express thuê 400.000 feet vuông với giá 24 đô la mỗi feet vuông ở các tầng thấp hơn. Sau đó tôi đã cho công ty Continental Casualty Co. thuê 400.000 feet với mức giá thuê tốt. Với một lượng người thuê nhà lớn, Trump đã thay thế khoản thế chấp gốc bằng một khoản thế chấp lớn ở mức lãi suất rất phải chăng. Tôi vẫn tham gia vào việc cho thuê và quản lý tòa nhà, và cho đến nay tòa nhà mà Trump đã mua với giá một triệu đô la đã có giá trị khoảng 340 đến 400 triệu đô la. Nó được gọi là Tòa nhà Trump và nó là một thành công vĩ đại.

Kiên định để được đàm phán trực tiếp với người có quyền quyết định chứ không phải người đại diện

Phong cách đàm phán của Trump là mặt đối mặt. Hiếm khi ông để người khác thay mình đàm phán. Trong thương vụ Commodore-Hyatt được đề cập ở Chương 1, Trump đã đàm phán trực tiếp với Jay Pritzker, Giám đốc điều hành của Công ty Hyatt. Nhưng trước khi tự mình vào cuộc, ông không thu được kết quả gì khi cố gắng thương thuyết với cấp dưới của Pritzker. Rút kinh nghiệm từ sai lầm ban đầu và giống như một quy tắc chung, đừng để những

người khác thay mặt mình đàm phán. Nếu bạn muốn có được lòng tin, hãy tự mình thực hiện công việc; Hãy gặp những người quan trọng. Hướng vào vị trí cao nhất là người có quyền đưa ra quyết định. Đó là bước tiến quan trọng để gạt bỏ trở ngại đối với tòa nhà số 40 phố Wall.

Bản năng của Trump cho ông biết chủ sở hữu hợp đồng cho thuê mặt bằng của tòa nhà số 40 phố Wall không thể là một nhà kinh doanh tồi như ông ta đã được phác họa lên như vậy. Người đàn ông đó rõ ràng muốn có một người thuê uy tín cho khu bất động sản của mình Nhưng tòa nhà đã bị xuống cấp và khoảng không gian cho thuê rất hạn chế. Tiền thuê không được trả, Percy Pyne đã tạo ra một ấn tượng rằng người thuê mặt bằng không thể đạt được mục tiêu và mọi cuộc đàm phán đều phải thực hiện với ông ta. Theo như Pyne, chúng ta sẽ cho rằng thực ra ông đang nói thay cho người chủ sở hữu.

Bản năng của Trump là nếu ông muốn thực hiện một thương vụ, ông cần phải tiếp cận được với chủ sở hữu và nói chuyện trực tiếp với người đó, để tìm hiểu liệu những gì Percy Pyne nói là đúng hay sai. Ông không thể tin được rằng một chủ sở hữu bất động sản người nước ngoài lại có thể để cho khu bất động sản của mình rơi vào tình trạng như hiện tại. Chính vì vậy, ông đã lên máy bay tới Đức để gặp trực tiếp chủ sở hữu của hợp đồng cho thuê mặt bằng. Ở đó, ông đã thiết lập được mối quan hệ trong công việc và sự tin tưởng lẫn nhau đem lại sự thành công trong đàm phán về một bản hợp đồng cho thuê mặt bằng mới thỏa mãn cả hai bên tham gia. Thực tế, mối quan hệ của Trump với chủ sở hữu mảnh đất đã trở nên tốt đẹp đến nỗi mà trong khi sửa sang lại tòa nhà (ở mức chi phí cao hơn so với dự kiến ban đầu), Trump đã đề nghị được chủ sở hữu hoãn tiền thuê nhà thêm một năm nữa. Chủ sở hữu đã đồng ý vì ông ta rất phẫn khích với việc sẽ biến tòa nhà thành một tòa

nhà hạng nhất. Việc hoãn trả tiền thuê đã tiết kiệm cho Trump thêm một khoản 1,5 triệu đô la tiền thuê. Vì vậy, đến khi Trump bắt đầu phải trả tiền thuê mặt bằng, ông đã có một lượng thu nhập đủ để chi trả cho tất cả các nghĩa vụ của mình. Như chúng ta đã thảo luận ở Chương 1, việc đầu tư vào bất động sản dài hạn và muốn thành công luôn phải dựa vào các mối quan hệ cá nhân tốt với những nhân vật quan trọng có liên quan. Thương vụ về tòa nhà số 40 phố Wall có rất nhiều điều để các nhà đầu tư nhỏ học hỏi về cách đàm phán. Tiếp theo sẽ là những lời giải thích cho năm nguyên tắc chính mà Trump đã sử dụng để đảo ngược tình thế của tòa nhà số 40 phố Wall và cách mà bạn có thể sử dụng chúng trong các giao dịch về bất động sản.

Nguyên tắc 1:

Tạo nên tính độc nhất cho bất động sản

Một trong những quy luật cơ bản nhất về bản chất con người là chúng ta ai cũng muốn có thứ mà người khác muốn có hoặc không ai khác có được. Nếu bạn nói với ai đó rằng bạn không muốn bán một khu bất động sản của mình, có thể là họ sẽ muốn có được khu bất động sản đó hơn. Thậm chí, họ có thể sẽ bám lấy bạn cho đến khi bạn phải đưa ra một mức giá. Điều đơn giản là một thứ gì đó với số lượng có giới hạn sẽ tạo ra một mong muốn sở hữu nó. Ví dụ, thành công của bất kỳ cuộc bán đấu giá nào cũng phụ thuộc vào số lượng người đấu giá và sự phấn khích nhiệt thành của môi trường đấu giá được hâm nóng. Vì mỗi khu bất động sản và mỗi tòa nhà ở một khía cạnh nào đó đều có tính duy nhất, nguyên tắc về tính độc nhất sẽ hoạt động để đẩy giá thuê cao lên, nhưng bạn có thể có được mức giá cao hơn nhiều nếu bạn có khả năng biến khu bất động sản của mình thành một khu bất động sản thượng hạng hơn. Các chương sau sẽ giải thích chi tiết hơn cách Trump thực hiện điều này, nhưng anh có thể tạo vẻ độc đáo cho bất động sản bằng cách

quảng bá đặc trưng của bất kỳ một khu bất động sản nào: vị trí, diện tích, khu vực lân cận, xu hướng tăng giá trị, giá phải chăng, không có nhiều khu bất động sản khác có thể cạnh tranh với khu bất động sản đó hay bất kể điểm mấu chốt nào có thể tạo ấn tượng cho những người thuê hoặc mua nhà tiềm năng. Việc tô điểm cho khu bất động sản là yêu cầu mỗi ngày để tạo ra sự quan tâm và đạt được mục tiêu khiến người khác có thể nói rằng “đó là một thương vụ làm ăn”.

Hãy sử dụng tòa nhà số 40 phố Wall như là một ví dụ và cùng xem xét cách Trump tạo ra sự khác biệt. Đầu tiên, ông sử dụng hàng loạt diện tích các tầng khác nhau như một đặc điểm để thu hút. Bằng cách marketing tòa nhà như thế nó là ba tòa nhà tách biệt, tòa nhà này nằm trên đỉnh tòa nhà khác, ông đã có thể cho thuê toàn bộ diện tích của một tầng nhỏ đến 6.000 feet vuông và tầng lớn đến 37.000 feet vuông. Ông đã tạo ra một sự thật rằng tòa nhà số 40 phố Wall là tòa nhà duy nhất trong khu tài chính có được sự linh động đó. Những tầng nhỏ hơn ở phần trên đỉnh của tòa nhà có tầm nhìn tuyệt vời trông ra phía Cảng New York và cơ hội được thuê toàn bộ một tầng được dành cho một công ty thời trang. Khách tham quan sẽ rất ấn tượng khi nhìn thấy bàn tiếp tân thay vì hàng loạt các cánh cửa và các tấm biển ghi tên khi cửa thang máy mở ra. Trump tìm những người thuê cần một khoảng không gian nhỏ nhưng sẽ trả một mức giá cao hơn mức giá thị trường để được ở trong Tòa nhà Trump đã được sửa sang lại hoàn toàn, đáp ứng được nhu cầu cá nhân của họ và mang lại cho họ những quang cảnh đẹp nhìn ra từ tất cả các cửa sổ.

Thứ hai, Trump đã tạo ra vẻ độc nhất cho tòa nhà bằng cách đảm bảo toàn bộ công việc xây dựng phải có chất lượng và nhân công tốt nhất. Ông đã thiết kế lại lối vào của khu vực đại sảnh, tạo độ cao tăng dần cho trần nhà và trang trí các sàn và trần nhà bằng

các phiến đá hoa cương lấy từ các mỏ đá tốt nhất ở Italia. Các trang thiết bị sưởi, làm mát, các hệ thống điện và bơm được nâng cấp tương đương với các hệ thống trong một tòa nhà hiện đại. Các thang máy cũ được thay thế bằng các thang máy và hệ thống điều khiển thượng hạng.

Thứ ba, Trump đã sắp xếp lại hệ thống điện và tận dụng được hai hệ thống đường dây từ hai trạm bán dẫn riêng biệt. Đây lại là một điểm mạnh khác của tòa nhà - khi một trạm bán dẫn hỏng sẽ không làm cho cả tòa nhà bị mất điện. Đối với các công ty tài chính ở phố Wall, đây là một tiện ích quan trọng.

Thứ tư, Trump đã nộp đơn và nhận được quyết định giảm thuế dành cho các chủ sở hữu bất động sản ở khu vực kinh doanh, những người sẵn sàng cải thiện bất động sản của họ. Một số khoản tiết kiệm về thuế có thể mang lại lợi ích trực tiếp cho những người thuê nhà, do đó làm giảm chi phí của diện tích thuê. Trump cũng thuyết phục được Công ty con Edison cung cấp điện cho tòa nhà với mức giá ưu đãi và ổn định cho những người thuê nhà. Những lợi ích độc nhất này mà các tòa nhà khác trong khu vực không có được, cũng được sử dụng trong chiến dịch marketing. Kết quả là ông đã có được một tỷ lệ thuê nhà cao với mức giá thuê trên một feet vuông cao hơn nhiều so với các tòa nhà cạnh tranh khác trong khu vực.

Nguyên tắc 2:

Đừng để cảm giác hợp lý đánh lừa

“Cảm giác hợp lý” đánh bẫy tất cả những ai không chú ý đến, nguy hiểm mà nó tạo ra. Đó là sự nhẹ dạ của những ai tin vào những gì mà họ đọc được từ các văn bản hoặc nghe được từ các phương tiện thông tin đại chúng hay một vài nguồn thông tin xác đáng từ chính quyền. Nó âm thầm ảnh hưởng tới việc đưa ra quyết định của tất cả mọi

người trong cách biểu hiện của nó. Đây là một vài ví dụ về tác động của nó:

- Một văn bản cần xem xét và ký ghi chú: “Bản Hợp đồng Bán Chuẩn” hay “Bản Hợp đồng Cho Thuê Chuẩn” hoặc những câu tương tự. Những câu này có xu hướng hàm chứa cảm giác hợp lý cản trở người mua hay người thuê đưa ra các điều khoản thương lượng. Nhưng thực tế là chẳng có gì giống như một văn bản chuẩn. Chúng đơn giản chỉ là sản phẩm của ai đó cố gắng thuyết phục người đọc văn bản đó rằng nó không thể điều chỉnh. Mỗi một văn bản đều có thể điều chỉnh trong những hoàn cảnh thích hợp! Bạn chỉ cần tìm ra người có quyền điều chỉnh và giải quyết trực tiếp với người đó. Nếu họ thực sự muốn thực hiện thương vụ đó với bạn, bạn có thể điều chỉnh lại hợp đồng bán hoặc hợp đồng cho thuê.
- Mỗi chiếc xe mới trong phòng trưng bày của nhà phân phối đều có một bản chỉ tiết được đặt ngay phía cửa sổ sau xe ghi rõ: “Giá bán lẻ của nhà sản xuất” (the MSRP). Nó bắt đầu với cái gọi là giá cơ bản cho các bộ phận của chiếc xe mà chẳng ai thực sự muốn mua. Sau đó danh sách tiếp tục với một mức giá được thổi phồng lên và không thực tế, liệt kê giá trị mà nhà sản xuất gán cho mỗi phụ kiện kèm theo không bao gồm trong giá cơ bản. Những bộ phận này được đặc điểm hóa thành “các đặc trưng lựa chọn”. Danh sách này có thể bao gồm hệ thống điều hòa không khí, các thiết bị âm thanh, gương chiếu hậu có thể điều chỉnh được, thảm sàn xe, một động cơ lớn (mà chiếc xe nhất thiết phải có), màu sơn đặc biệt và các đặc trưng khác. Ở cuối danh sách là tổng giá bán. Nhưng thực tế là mức giá MSRP rất khác với mức giá mà người mua sẵn sàng chấp nhận. Vì vậy, khi người mua được giảm một vài ngàn đô la so với giá MSRP thì họ tin

rằng họ đã thực hiện được một “thương vụ tuyệt vời”. Cảm giác hợp lý mà bảng giá MSRP tạo ra đã đem lại ảo tưởng đó.

- Một nhà môi giới bất động sản đưa ra một bảng danh sách bất động sản cho một khu căn hộ chung cư chào bán ở mức giá “chính xác 3,6 triệu đô la”. Từ “chính xác” được gài vào văn bản mô tả bất động sản nhằm mục đích để người mua đưa ra mức giá gần với mức giá yêu cầu. Khi một người bạn nhờ tôi đưa ra lời khuyên xem anh ta nên trả bao nhiêu cho một căn hộ - có vẻ đó là ngôi nhà mơ ước của anh ta, tôi đã hỏi: “Giá mà anh sẽ trả là bao nhiêu?” Anh ta đáp lại: “Vì người bán căn hộ đó đưa ra mức giá 3,6 triệu đô la, tôi dự định sẽ trả ông ta 3,4 triệu đô la”. Tôi nói với anh ta: “Hãy trả 1,8 triệu đô la”. Anh ta đáp: “Người bán nhà sẽ nổi cáu với lời mặc cả nực cười đó và tôi sẽ mất ngôi nhà”. Tôi nói: “Anh hãy cứ thử đi và xem điều gì sẽ xảy ra”. Anh ta đã chấp nhận lời khuyên của tôi và cuối cùng đã mua được căn hộ với giá 2,1 triệu đô la. Cảm giác hợp lý suýt nữa đã làm bạn tôi mất 1,3 triệu đô la.

Một ví dụ tiêu biểu mà ở đó sự minh bạch hợp lý có thể làm cho các nhà đầu tư bất động sản nhầm đường lạc lối, ví dụ khi các công ty môi giới bất động sản danh tiếng đưa ra một bản thông báo tình trạng cho thuê hiện tại của khu bất động sản hoặc tình hình thị trường. Họ đã tạo ra sự minh bạch hợp lý này. Họ đã thực hiện điều tra từ một mẫu giới hạn mà họ đã lựa chọn; họ đã có được các con số và họ công khai thông tin đó. Và từ số liệu thu thập này họ đưa ra con số 13,8% tỷ lệ không gian văn phòng cho thuê loại A còn trống. Bất kỳ ai đọc bản báo cáo này đều có thể kết luận: “Nếu một công ty môi giới bất động sản nói rằng tỷ lệ không gian cho thuê còn trống đối với kiểu nhà của tôi là 13,8% và tỷ lệ trống trong tòa nhà của tôi chỉ là 10% thì tôi đang làm ăn rất tốt”. Nhưng không đơn giản như vậy. Những con số thống kê thị trường kiểu này thường chỉ

là những con số bình quân. Chúng có thể chẳng có liên quan gì đến khu nhà của bạn. Thực tế, các khu bất động sản của Trump thường được bán hoặc cho thuê với mức giá cao hơn nhiều so với mức giá bình quân trên thị trường.

Khi chúng tôi bắt đầu cho thuê tòa nhà số 40 phố Wall, chúng tôi đã phỏng vấn một số chuyên gia môi giới cho thuê muốn tham gia môi giới cho tòa nhà. Tất cả họ đều cho rằng trong tương lai có thể thấy trước, chúng tôi sẽ không bao giờ cho thuê được ở mức giá cao hơn 17 đô la cho mỗi feet vuông. Họ đã đưa ra cả đồ ng những số liệu thống kê về giá cho thuê của các khu vực lân cận. Nhưng họ đã không tìm hiểu xem tòa nhà số 40 phố Wall khác biệt với với những khu nhà bình thường như thế nào. Chúng tôi cảm nhận được sự đặc biệt của tòa nhà số 40 vì quang cảnh nhìn ra cảng của nó và vì không gian các tầng của tòa nhà không bị chia tách và chúng tôi đã đúng. Hợp đồng cho thuê tòa nhà số 40 phố Wall đầu tiên được ký kết với một công ty tài chính lớn với mức giá 23 đô la trên một feet vuông. Hơn thế, giá thuê bình quân của tòa nhà là trên 30 đô la cho mỗi feet vuông.

Đừng lạc lối bởi cảm giác hợp lý. Điều này thường do những người bán nhà tạo ra. Họ che đậy và thêm thắt cho các con số của họ bằng những thông tin mà họ lấy được từ những nguồn không minh bạch để tạo ra thông tin có vẻ đáng tin cậy. Hãy thận trọng với bất cứ thông tin chi phí hay thu nhập nào được đưa ra về bất cứ khu bất động sản nào mà bạn đang muốn mua và hãy tự xác minh những thông tin này.

Trump đi với sự cảm giác hợp lý

Trong những năm 1990, bằng các ưu đãi thuế và các lợi ích khác, thành phố New York đã giúp tạo ra sự minh bạch hợp lý đối với việc chuyển đổi của các tòa nhà văn phòng thành các khu căn hộ

chung cư. Tất cả các văn bản được đưa ra, bao gồm việc giảm tỷ lệ phí sử dụng điện, giảm hoặc miễn thuế bất động sản và các khoản tín dụng cho chi phí tái lập khu dân cư. Tất cả những điều đó được đưa ra nhằm làm giảm sự thừa thãi về không gian văn phòng cho thuê và chuyển đổi nó thành khu vực dân cư. Điều này sẽ mang lại cho thành phố khoản doanh thu thuế tăng thêm từ những khu nhà được chuyển đổi. Vì vậy, Thành phố đã tạo ra một sự minh bạch hợp lý cho thấy cách tốt nhất là chuyển đổi thành các khu chung cư. Cũng có những nhà môi giới bất động sản đưa ra hàng loạt các số liệu thống kê chứng minh tòa nhà số 40 phố Wall sẽ thất bại nếu được sử dụng với chức năng là tòa nhà văn phòng. Nếu chúng tôi bị thuyết phục bởi sự minh bạch hợp lý đó và chuyển tòa nhà số 40 phố Wall thành khu chung cư, có lẽ kết cục đã như vậy.

Các nhà đầu tư bất động sản thông minh không chấp nhận cảm giác hợp lý mà chưa qua kiểm tra kỹ lưỡng, vì vậy Trump đã kiểm tra. Ông đưa cho tôi bản dự án và yêu cầu tôi thực hiện phân tích độc lập và nói cho ông biết nên làm gì. Tôi đã nói với ông rằng dựa vào nghiên cứu bước đầu của mình, tôi nghĩ tòa nhà có thể hoạt động với chức năng của một tòa nhà văn phòng nếu ông tận dụng được sự minh bạch hợp lý để phục vụ cho lợi ích của ông. Ông bắt đầu một kế hoạch sửa đổi nâng cấp toàn diện nhằm tạo ra một sức sống mới và một hình ảnh mới cho một tòa nhà trước đó đã hoạt động không hiệu quả.

Ông đã đặt cho tòa nhà cái tên Trump và tạo ra uy tín về sự hoạt động và quản lý thượng hạng đối với tòa nhà. Chúng tôi đã cho in những quyển sách giới thiệu có các bức ảnh chụp quang cảnh nhìn ra cảng tuyệt vời và quảng bá cho sự linh hoạt lựa chọn đối với phần diện tích cho thuê của các tầng khác nhau. Chúng tôi quảng bá về tiện nghi cao cấp và các hệ thống thông tin liên lạc hiện đại nhất trang bị cho tòa nhà sẵn sàng phục vụ khách hàng. Chúng tôi hứa hẹn

sẽ thông qua nhanh các điề`u khoản thuê và trả phí môi giới sớm. Và cuối cùng là cách mà chúng tôi đã cho thuê tòa nhà như một tòa nhà văn phòng cao cấp với mức giá trên 30 đô la cho một feet vuông trong khi các “chuyên gia” - những người tạo ra sự minh bạch hợp lý - đã cho rằng chúng tôi sẽ không bao giờ cho thuê được, ngay cả với mức giá 17 đô la cho mỗi feet vuông.

Làm thế` nào để tránh được hiệu ứng thôi miên của cảm giác hợp lý

Đừng tiếp nhận thụ động mọi điề`u mà bạn đọc được hoặc nghe được từ những người môi giới, những người bán, những người mua, những người đi thuê, các chuyên gia, hoặc những gì bạn xem được trên ti vi như thể là chúng đã được khắc vào đá. Hãy sẵn sàng chấp nhận đào bới lại thông tin để xác nhận lại sự thật đã`ng sau bất kỳ một dự án nào anh tham gia. Ví dụ, giả sử anh mong muốn mua một khu nhà chung cư gồm bốn căn hộ ở một nơi nào đó. Đầu tiên, anh có thể sẽ đi gặp một người môi giới nhà đất địa phương và yêu cầu có bản danh sách về` tỷ lệ nhà cho thuê còn trống trong khu vực. Người môi giới nói: “Ồ, những con số` thống kê tôi có cho thấy khu vực này có tỷ lệ nhà còn trống rất thấp ở mức 3,6% mặc giá cho thuê lại cao”. Đó chỉ là sự khởi đầu, nhưng bạn không thể chỉ nghe lời của người này. Thay vào đó, bạn nên tự thực hiện cuộc khảo sát riêng của mình đối với các căn hộ trong khu vực để tìm hiểu xem trong thực tế` tình hình nhà cho thuê còn trống thế` nào và tỷ lệ giá thuê yêu cầu thực tế` là bao nhiêu. Nếu không làm vậy, bạn có thể sẽ quyết định đầu tư sai lầm dựa trên sự minh bạch hợp lý đã chỉ ra tỷ lệ nhà cho thuê còn trống thấp đó. Thực tế`, thị trường ở khu vực kế` cận của bạn có thể tràn ngập các căn hộ cho thuê còn trống sẵn sàng cho thuê ở mức giá cực thấp.

Làm thế` nào để sử dụng nguyên tắc về` cảm giác hợp lý phục vụ cho lợi ích của mình

Bây giờ bạn biết được ảnh hưởng của sự rõ ràng của tính hợp pháp đối với những điều khác, thật dễ dàng sử dụng nó cho lợi ích của bản thân. Hãy sử dụng văn phong dễ đi vào lòng người với những bài viết trên các tờ báo được ưa chuộng và phù hợp, các báo cáo từ các nguồn xác đáng của chính quyền và các khu bất động sản được ưa chuộng khác để so sánh mà bạn thu thập được. Quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng, nhấn mạnh đó là “những căn hộ cho thuê cuối cùng”; “phần cho thuê cuối cùng của chủ nhà”; “giảm giá lần cuối”; “chào giá đặc biệt”; “thiết kế đặc biệt” hoặc một câu nào đó tương tự sẽ tạo ra được mong muốn sở hữu bất động sản của bạn. Hãy dùng trí tưởng tượng của bạn nhưng mọi thứ phải khéo léo để đạt được hiệu quả.

Nguyên tắc 3: Bất kỳ cuộc thương lượng nào cũng cần lập kế hoạch trước

Trong Chương 1, tôi đã thảo luận về việc Donald Trump sử dụng Nguyên tắc nỗ lực ít nhất của Ziff như thế nào. Nguyên tắc này chỉ ra rằng người ta sẽ cố gắng ở mức độ cần thiết tối thiểu để hoàn thành bất cứ một thương vụ nào. Điều này rất ăn khớp với sức mạnh của việc lập trước kế hoạch trong đàm phán. Hậu hết chúng ta hoặc không biết cách chuẩn bị trước cho một cuộc đàm phán hoặc ngay cả khi có kiến thức cần thiết cũng quá lười để dành thời gian làm việc này. Đây luôn và thường là một lỗi lớn và rất tốn kém. Nếu có thể đoán trước được các câu hỏi mà mình có thể sẽ nhận được khi ngồi vào bàn đàm phán, bạn có thể sẽ đưa ra được những câu trả lời khéo léo và đáp ứng mong muốn của người đưa ra câu hỏi.

Ở giai đoạn đầu của cuộc đàm phán, điều bạn nói và cách nói như thế nào có thể giúp bạn có được hiệu quả cao nhất. Ví dụ, khả năng đưa ra câu trả lời nhanh và chính xác đối với một câu hỏi nhạy cảm sẽ đem lại cảm giác thỏa mãn cho người đưa ra câu hỏi. Mặc

dù bạn có thể đã suy nghĩ về câu hỏi đó trước khi nó được đưa ra, lập kế hoạch trước cho phép bạn phản ứng lại một cách tự nhiên như là bạn vừa mới nghĩ về nó. Bạn có thể nói: “Thế ý kiến này thì sao?” hoặc “Tôi vừa nghĩ về một điều có lẽ sẽ đem lại hiệu quả tốt”. Thực tế là cách suy nghĩ tự nhiên của bạn giống với họ sẽ tạo ra không khí tin tưởng chung và thoải mái trên bàn đàm phán. Lập kế hoạch trước cũng nên bao gồm việc tìm những bài viết trên báo hoặc tạp chí để hỗ trợ cho luận điểm của bạn. Các con số thống kê từ những nguồn tin cậy cũng có hiệu quả và rất thuyết phục vì chúng bao hàm “cảm giác hợp lý”.

Các nhà đầu tư bất động sản có xu hướng suy nghĩ rằng việc mua hoặc bán bất động sản chỉ là cuộc đàm phán duy nhất với một lần chuẩn bị. Không đúng như vậy. Đó là một chuỗi có lẽ của hàng trăm cuộc đàm phán với rất nhiều giai đoạn khác nhau. Mỗi một cuộc điện thoại là một lần đàm phán; mỗi một lá thư gửi là một vòng đàm phán; mỗi một lần giao tiếp trong thực tế là một cuộc đàm phán. Và cần phải xử lý chúng riêng biệt với nhau để có được kết quả cuối cùng là điều bạn mong muốn. Ví dụ, mỗi một lần giao tiếp với một đối tác tiềm năng, một người mua, một người bán, hoặc bất cứ ai, bạn cần dành thời gian chuẩn bị để có thể nhận được câu trả lời mà mình đang tìm kiếm.

Nguyên tắc 4: Tránh một thương vụ bị quyết định vội vàng

Nếu bạn cố gắng thương thuyết một hợp đồng nhanh chóng, hiển nhiên là một bên tham gia sẽ quên một điều gì đó quan trọng. Hơn nữa, điều này chỉ trở nên rõ ràng sau khi hợp đồng được ký kết và sẽ quá muộn để sửa chữa sơ suất đó. Những cuộc đàm phán kết thúc quá nhanh thường để lại cảm giác bất an cho một bên tham gia. Một hợp đồng được ký kết nhanh chóng vi phạm rất nhiều nguyên tắc đàm phán cơ bản và hiếm khi là một cách tiếp

cận đúng đắn. Tuy nhiên, đối với một người đàm phán có kỹ năng và kinh nghiệm, nhanh chóng ký kết một hợp đồng có thể là một vũ khí lợi hại để có được kết quả đáng nhẽ sẽ không xảy ra nếu phía bên kia có thêm thời gian để xem xét các yếu tố quan trọng. Hãy cân trọng tối đa khi đẩy nhanh tốc độ đàm phán và thường thì tốt nhất vẫn là đàm phán từ từ.

Lý do ở chỗ, việc thỏa mãn lòng tự trọng của cả hai phía trong đàm phán là cần thiết để có được một kết luận cả hai bên cùng chấp nhận. Hãy nhớ rằng từ đàm phán bao hàm cả nghĩa của “lòng tự trọng” trong đó. Mỗi người tham gia phải cảm thấy rằng mình đã giành được một số nhượng bộ khó nhằn từ phía đối phương và thỏa mãn lòng tự trọng của mình rằng mình đã hoàn thành tốt nhiệm vụ. Đây là một ví dụ thú vị: Tôi rao bán chiếc xe Porsche đời mới trên báo. Xe có dáng đẹp, mới sản xuất, tổng số dặm đã đi thấp và với giá bán 30.000 đô la. Đó là một giá hời và là một thương vụ tốt. Bạn gọi cho tôi và cho biết bạn sẽ trả tôi 25.000 đô la cho chiếc Porsche. Và ngay lập tức tôi nói: “Bạn đã có chiếc xe”. Bạn đã mua chiếc xe trị giá 30.000 đô với mức giá 25.000 đô la. Nhưng bạn có vui không? Không! Bởi vì tôi đã chấp nhận lời đề nghị của bạn quá nhanh, bạn cảm thấy lẽ ra bạn đã có thể mua chiếc xe đó với giá 20.000 đô la. Đây là một cuộc đàm phán tồi vì người mua không cảm thấy thỏa mãn. Nếu có thể, bạn ta đã cố gắng tìm cách để thoái lui. Điều tương tự cũng đúng đối với đàm phán về bất động sản.

Bây giờ hãy xem xét trường hợp ngược lại. Tôi đưa một bài quảng cáo trên báo để bán chiếc xe Porsche tương tự với mức giá 30.000 đô la, nhưng lần này bạn gọi điện cho tôi và đề nghị mức giá 20.000 đô la. Và tôi nói: “Không, giá phải là 27.000 đô la”. Và ngay lập tức bạn đáp lại: “Được, tôi sẽ trả anh 27.000 đô la”. Bây giờ câu hỏi đặt ra là, liệu tôi có vui không? Không! Bởi anh đã đưa ra quyết

định quá nhanh từ 20.000 đô la tới 27.000 đô la. Nếu tôi chần chừ có thể bạn đã sẽ đưa ra mức giá cao hơn và trả tôi 30.000 đô la. Tôi có điều tôi muốn và bạn có được chiếc Porsche với mức giá mình sẵn sàng trả. Nhưng chẳng ai trong chúng ta vui vẻ vì chúng ta đã không dành đủ thời gian cho quá trình mặc cả. Trong một cuộc đàm phán thành công, tôi phải thuyết phục bạn, người mua, rằng bạn mua được chiếc xe với giá rẻ nhất. Và bạn phải thuyết phục tôi rằng tôi đã bán được chiếc xe với giá cao nhất và vì vậy, tôi cảm thấy tôi đã có được điều tốt nhất từ thương vụ này. Tất cả điều này cần có thời gian, mặc cả, tranh luận và thương thảo để hoàn thiện thương vụ đó và cần đàm phán mở rộng.

Vì thế, nếu bạn đang đàm phán về một khu bất động sản, hãy theo các bước như vậy ngay cả khi bạn có thể đã hài lòng với giá và các điều khoản đưa ra. Vì trừ khi bên kia đã thỏa mãn lòng tự trọng của họ, họ sẽ không ký hợp đồng, hoặc họ sẽ tìm ra lý do trì hoãn việc ký kết hợp đồng. Bạn phải thuyết phục rằng họ đang có được một thương vụ hời. “Triết lý về việc đầu tư thời gian” mà tôi thảo luận với bạn trong phần tiếp theo cũng liên quan tới việc dành thêm lượng thời gian để đi đến kết luận cuối cùng.

Trump tránh một thương vụ vội vàng như thế nào?

Khi Trump bay tới Đức để gặp gỡ chủ sở hữu khu bất động sản số 40 phố Wall, ông đã biết phải thay đổi hoàn toàn hợp đồng thuê mặt bằng để thực hiện ý tưởng trong đầu mình - tạo ra một bản hợp đồng tạo ra sự linh động cho các hoạt động tu sửa nâng cấp chính, cho thuê không gian và bao quát tất cả những gì có thể trong việc sử dụng không gian sinh hoạt đối với tòa nhà. Điều này có nghĩa là ông sẽ phải cẩn thận đàm phán bất cứ điểm nào và thay đổi tất cả các điều khoản của bản hợp đồng hiện tại. Nhưng hiểu được điều cần thiết cho việc đàm phán một thương vụ, ông phải tạo ra một môi trường có khả năng mang lại thành công. Trump phải vượt

qua một thực tế là tòa nhà đã có một lịch sử của những thất bại, phá sản và quản lý sai lầm. Để tạo ra được một hợp đồng có thể chấp nhận được, ông sẽ cần chuẩn bị rất nhiều, khả năng tạo quan hệ và khả năng chứng tỏ bản thân. Trước tiên, ông tìm hiểu mọi thứ có thể về vị chủ đất người Đức. Từ những quan hệ với các ngân hàng kinh doanh tại Đức, ông biết được rằng chủ sở hữu mảnh đất là một triệu phú 80 tuổi, con trưởng của gia đình Hinneberg vốn được kính trọng và có ảnh hưởng lớn ở Đức.

Trump cho rằng người có tâm cỡ như vậy khi sở hữu một bất động sản cách xa ông ta 3.000 dặm muốn có những lợi ích của việc sở hữu nó mà không phải đau đầu và bực bội nảy sinh từ việc sửa sang, cho thuê và hoạt động của một tòa nhà có diện tích một triệu feet vuông ở một khu vực đang suy thoái. Vì vậy, Trump đã phải chuẩn bị rất nhiều để tạo ấn tượng. Ông đã thu thập những bức ảnh về các tòa nhà ông đã xây dựng để chứng tỏ chất lượng và uy tín của mình. Ông đã sẵn sàng vạch ra kế hoạch cải tạo lại tòa nhà số 40 phố Wall đạt mức huy hoàng như lúc nó mới được xây dựng. Ông đã sẵn sàng đưa ra những bản vẽ đầy màu sắc chỉ ra sự khác biệt giữa khu hành lang trong tình trạng hiện tại và sau khi được tu sửa. Ông có lời giải thích làm cách nào và làm từ đâu ông sẽ có hàng triệu đô la để đầu tư, tái tạo lại một tòa nhà mà sẽ làm cho người thuê mặt bằng tự hào.

Nhưng tất cả những chuẩn bị này chỉ là nền tảng cho cuộc gặp gỡ đầu tiên của Trump. Mục tiêu cuối cùng của cuộc gặp gỡ đó là tìm ra được điều mà Walter Hinneberg thực sự mong muốn và xây dựng được viễn cảnh có lợi cho cả hai bên. Hinneberg đã rất ấn tượng khi một người có tâm cỡ như Donald Trump lại bay tới Đức để gặp ông ta và điều này đã giúp Trump tạo được bầu không khí tin tưởng lẫn nhau cần thiết cho việc hoàn thành hợp đồng.

Trump biể t rằ ng ấ n tượng về việc má t lòng tin mà Hinneberg đã trải qua với những người quản lý tòa nhà trước đó chỉ có thể nhạt dầ n theo thời gian, bằ ng việc gây dựng được mộ i quan hệ và liên tục thương thuyế t để giải toả những lo ngại của cả hai bên tham gia hợp đò ng. Thay vì cô gắ ng ký được hợp đò ng nhanh chóng, Trump đã dành gầ n một năm để nghĩ ra các điề u khoản phức tạp cho bản hợp đò ng thuê mặt bằ ng mới, một trong số đó là điề u khoản miễn tiề n thuê trong giai đoạn ba năm. Cả hai bên tham gia đê u có xu hướng thiên về chi tiế t và đã phải tồ n không ít thời gian, năng lượng và tiề n bạc cho công việc đàm phán. Nhưng điề u này cũng có nghĩa là cả hai người họ đê u mong muố n ký kế t được hợp đò ng. Nế u không đầ u tư thời gian, hợp đò ng đó có lẽ sẽ bị chế t ngay khi còn trong phôi thai.

Tại sao Trump nên tránh một thương vụ vôi vàng?

Nế u bạn muố n mua, bán hoặc đầ u tư vào bất động sản, phải nhớ rằ ng người ta sẽ sẵn sàng dành thời gian cho ai đó có vẻ thực sự cảm thấ y hứng thú ở họ và ở thứ mà họ đưa ra chào bán. Việc cô gắ ng nhanh chóng có được hợp đò ng sẽ mang một thông điệp trái ngược tới người mà bạn đang thương thuyế t. Tương tự, sẽ dễ dàng hơn nhiề u để một người bán bất động sản loại bạn khỏi cuộc chơi nế u bạn chỉ chăm chú vào giá bán của bất động sản đó mà không quan tâm đế n lịch sử của nó, hoặc mục tiêu của chủ sở hữu, lý do bán và những điề u tương tự. Càng nhiề u câu hỏi được đưa ra và được trả lời trong một thương vụ mua bán bất động sản, bạn càng có thêm nhiề u thông tin hữu dụng cầ n phải mang theo tới bàn đàm phán. Đưa ra những câu hỏi và thu thập thêm thông tin cũng làm vững chắ c thêm ấ n tượng về một sự quan tâm không ngừng nghỉ và thật lòng. Hơn nữa, về mặt cá nhân, nó đem lại sự hài lòng cho người bán hoặc người mua và sự thỏa mãn của mỗi cá nhân là một yế u tồ rấ t cầ n thiế t trong việc hoàn thiện bất cứ một thương vụ nào. Cuộc

đàm phán càng khó khăn và thời gian dành cho nó càng nhiều bao nhiêu, sự thỏa mãn mà hai bên có được đối với một chiến thắng đầy khó khăn sẽ càng lớn bấy nhiêu.

Nguyên tắc 5:

Đầu tư thời gian

Nguyên tắc này có liên hệ với Nguyên tắc 4: “Tránh một thương vụ vội vàng”. Nguyên tắc “Đầu tư thời gian” cho biết một người càng dành nhiều thời gian đầu tư vào một thương vụ, sẽ càng ít khả năng ông ta hoặc bà ta sẽ từ bỏ nó. Trong một cuộc đàm phán, bạn có thể sử dụng nguyên tắc này để phục vụ cho lợi ích của mình bằng cách buộc bên kia dành nhiều thời gian cho thương vụ hơn, với những yêu cầu hợp lý về thông tin, để có được một cuộc đàm phán chậm và kéo dài về mặt thời gian (khi phù hợp) và những điều tương tự như vậy. Vì người ta ghét ý tưởng phải phí phạm thời gian vào cái gì đó, họ sẽ làm mọi thứ có thể để cứu vãn giao dịch đó. Rất khó để một ai đó nói rằng “hãy quên tất cả đi” và bỏ đi sau khi đã đầu tư một lượng lớn thời gian và cố gắng vào nó.

Trump sử dụng nguyên tắc này như thế nào?

Trong thương vụ với tòa nhà số 40 phố Wall, Trump đã phải đàm phán về bản hợp đồng cho thuê mặt bằng hiện tại, một văn bản tồi tệ theo quan điểm của ông, nhưng theo quan điểm của người sở hữu bất động sản thì đó lại là một văn bản tuyệt vời. Trump và các luật sư của ông đã phải đàm phán mọi điểm, mọi điều khoản và mọi phần trong bản hợp đồng để có thể đưa ra một văn bản mà cả hai bên đều sẵn sàng đặt bút ký. Đó đã là và phải là một giao dịch tốn thời gian và mất nhiều sức lực.

Trump đã có thể nói: “Tôi có thể sống với tất cả những điều khoản không thiện chí này dù chúng không mong muốn mang lại

cho tòa nhà sự thành công”. Nhưng ông đã biết cả hai phía đều mong muốn dành nhiều thời gian hơn cho thương vụ này. Điều này diễn ra rất tự nhiên khi tất cả các điều khoản thương thuyết được đàm phán tách biệt, diễn ra liên tục và sau đó được điều chỉnh nhiều lần. Bằng cách thực hiện thương thuyết một cách cẩn trọng, các luật sư có thể đưa ra những điều khoản không quen thuộc nhưng hai bên tham gia có thể chấp nhận được. Tất nhiên, sẽ mất rất nhiều tiền để chi trả cho các luật sư và các nhà đàm phán cũng phải tham gia trong quá trình xây dựng hợp đồng. Điều này yêu cầu phải có rất nhiều cuộc thảo luận giữa các luật sư và khách hàng của họ để đưa ra các giải pháp cho các vấn đề họ cho rằng sẽ xảy ra. Nhưng bất cứ ai tham gia cũng có thể nói: “Chúng ta đang đi theo một hướng đúng đắn. Chúng ta liên tục sửa chữa và sửa đổi nhưng chúng ta tin rằng chúng ta có thể đưa ra được cái gì đó mà cả hai bên đều chấp nhận”. Bằng cách sử dụng nguyên tắc đầu tư thời gian, danh sách các vấn đề còn chưa được giải quyết của Trump dần dần đã giảm và những giải pháp được chấp nhận giữa hai bên tăng lên cho đến khi chỉ còn một vấn đề tranh cãi giữa hai bên luật sư. Đói với vấn đề cuối cùng, mỗi bên đều khẳng khái giữ quan điểm cho rằng ý kiến của họ là duy nhất và giữ quan điểm không ký hợp đồng trừ khi bên kia chấp thuận ý kiến của họ. Để giải quyết trở ngại này, Donald đã gọi điện cho tôi để tôi can thiệp và giải quyết vấn đề còn chưa thông nhất giữa hai bên. Vấn đề liên quan đến việc chia sẻ tiền đền bù nếu bất động sản bị chính phủ tịch thu trong điều khoản về giải toả. Tôi nói với Donald rằng việc chính phủ tịch thu bất động sản là khả năng rất xa vời và việc để chủ sở hữu của nó thu được phần đền bù cao hơn là một việc đáng để ông mạo hiểm thực hiện. Ông đã đồng ý và như vậy đã kết thúc được thành công một cuộc đàm phán diễn ra khá lâu.

Làm thế nào để bạn có thể sử dụng triết lý về đầu tư thời gian phục vụ cho lợi ích của mình

Hãy khiến tất cả mọi người làm việc cho bên đối tác tham gia vào giai đoạn của cuộc đàm phán. Làm cho người mua hoặc người bán xem xét lại hoặc đưa ra thông tin tài chính và yêu cầu họ lập các dự án về thu nhập, chi tiêu, dòng luân chuyển tiền mặt, lợi nhuận và các khoản thuế dự kiến bất cứ khi nào có thể. Nghĩ ra các câu hỏi, sau đó đưa cho họ những câu trả lời và giúp họ kiểm tra lại những tính toán của bạn. Hãy để các chuyên gia kỹ thuật kiểm tra bất động sản và báo cáo lại kết quả. Có một hoạt động tiếp ứng và hoạt động tìm hiểu về bất cứ vấn đề gì nảy sinh đối với phía đối tác. Tuy nhiên, đừng bao giờ quên triết lý về đầu tư thời gian có thể cũng làm thay đổi các quyết định của bạn nếu bạn và người của mình là những người duy nhất dành thêm thời gian và cố gắng trong đàm phán. Hãy giữ công việc mà bạn và nhóm của bạn làm ở mức cần thiết thấp nhất và hãy để nhóm đối tác dành càng nhiều thời gian, tiền bạc và năng lượng vào công việc đó ở mức bạn có thể.

Tóm tắt

Hãy xem xét cách một đầu bếp giỏi chuẩn bị một món ăn. Người đầu bếp sẽ bắt đầu với những gia vị cơ bản và sau đó trộn chúng với các nguyên liệu và gia vị khác để làm tăng hương vị của món ăn và làm hài lòng một thực khách khó tính. Hãy nghĩ về các nguyên tắc đàm phán trong chương này như là những gia vị cơ bản và các kỹ năng đàm phán trong Chương 4 như là những công cụ làm tăng hiệu quả cho cuộc đàm phán. Tôi đã chứng kiến tất cả các nguyên tắc này đã đem lại hiệu quả tuyệt vời trong các thương vụ mua bán bất động sản trị giá hàng triệu đô la và tôi biết chúng có thể giúp bạn vượt qua những cuộc đàm phán khó khăn và đem lại những kết quả đáng ngạc nhiên.

4 CÁC KỸ NĂNG VÀ MỤC TIÊU ĐÀM PHÁN

Bất động sản có sức mạnh lớn

NỘI DUNG CHÍNH:

- Những vấn đề cơ bản của đàm phán.
- Các mục tiêu khi khởi đầu bất kỳ cuộc đàm phán nào.
- Nguyên góc của lợi thế đàm phán.
- Năm phẩm chất của một nhà đàm phán tài năng.
- Những điều nên làm và không nên làm để đàm phán thành công.
- P.O.S.T - thời gian chín muồi cho đàm phán.
- Đàm phán qua điện thoại.
- Biện những phút bế tắc, hạn định và trì hoãn thành lợi thế của bạn.
- Một số chiến thuật và cách ứng phó khác.



Tòa tháp Chicago của Trump

Tôi đã tham gia đàm phán các vụ giao dịch bất động sản cho nhiều công ty lớn trong 50 năm. Khi còn là một luật sư trẻ, tôi biết rất ít về đàm phán. Kết quả là dù không chủ tâm nhưng chắc chắn tôi đã làm tổn hại ít nhiều tới lợi ích của khách hàng trên bàn đàm phán. Dần dần, tôi nhận ra yếu điểm của mình và quyết định phải nghiên cứu kỹ lưỡng lĩnh vực này. Tôi đã tìm hiểu bí quyết kinh doanh từ sách vở và học hỏi các luật sư hay những nhà đàm phán có kinh nghiệm, thường là đối phương của chính tôi. Khi họ làm

được việc gì có hiệu quả, tôi cố gắng lấy đó làm bí quyết cho riêng mình.

Sau 20 năm kinh nghiệm trong đàm phán bất động sản, tôi bắt đầu làm việc với Donald Trump, một thiên tài đàm phán mà tôi đã tham khảo/học hỏi được rất nhiều. Chương này là tổng hợp những kỹ năng mà tôi thu thập được qua hơn một nghìn vụ đàm phán bất động sản cùng với những phương thức cực kỳ thành công của Trump trong nghệ thuật đàm phán. Chúng tôi đã học hỏi lẫn nhau nhiều điều và nếu bạn tuân theo những quy tắc được đề ra trong Chương 3 và Chương 4 này, bạn sẽ học được những điều mà tôi ước ao mình năm bắt được khi còn là một luật sư trẻ.

Bên cạnh đó, gần như tất cả kỹ năng được trình bày trong chương này và các nguyên tắc đàm phán trong Chương 3 đều được ứng dụng cho những trường hợp nghiên cứu điển hình về đầu tư của Trump mà bạn thấy sẽ xuất hiện xuyên suốt trong cả cuốn sách này. Khi đã lĩnh hội được hết nội dung của Chương 3 và Chương 4, bạn sẽ dễ dàng nhận ra tôi và Trump đã sử dụng những nguyên tắc và kỹ năng này như thế nào trong các trường hợp cụ thể về đầu tư.

Đàm phán trong ngành đầu có tính đặc thù bất động sản là công việc rất khó khăn. Vì mỗi gói đàm phán là riêng biệt, về vị trí, cảnh quan, địa hình - tất cả đều có đặc trưng riêng của nó. Do vậy, mỗi vụ đàm phán bất động sản cũng là duy nhất. Những ông chủ bất động sản luôn sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm và là những nhà đàm phán cực kỳ khôn ngoan và nhạy bén, dù là đàm phán những thương vụ nhỏ hay những vụ mà tài sản lên tới hàng triệu đô la. Nhưng nếu làm theo những hướng dẫn dưới đây, bạn có thể “đùa giỡn với cá mập” mà không sợ sẽ trở thành miếng mồi của nó”.

Những vấn đề cơ bản của đàm phán

Dẫu rằng mỗi chúng ta đã, đang và sẽ còn đàm phán cả đời, chúng ta lại biết rất ít về nó và chỉ làm những gì để n một cách tự nhiên. Đây là một sai lầm lớn! Đàm phán đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống và tôi luôn ngạc nhiên nhận thấy người ta dành rất ít thời gian để phát triển nó thành một kỹ năng tốt. Một trong những mục đích chính của tôi khi viết cuốn sách này là giúp bạn nâng cao được nhận thức và hiểu biết hơn về đàm phán, cũng như phát triển những kỹ năng cần thiết để đạt được thành công.

Đàm phán là gì?

Trong những buổi hội thảo của tôi ở trường Đại học New York, năm nào tôi cũng hỏi sinh viên câu này và có ba câu trả lời mà tôi tâm đắc nhất.

1. Đó là một khía cạnh của cuộc sống mà không có qui tắc nào thống trị. Nói dõ i không những được cho phép mà còn được sử dụng thường xuyên.

2. Đó là việc chấp nhận một nhượng bộ như là sự thay thế cho điề u mà bạn thực sự nghĩ bạn mong muố n.

3. Đó là chuyề n đi tới một vùng đất tưởng tượng mà không có bản đồ` chỉ đường, trong đó tất cả các biển báo và chỉ dẫn điề u bị sai lệch có chủ ý.

Và bây giờ tôi sẽ nói với bạn đàm phán KHÔNG phải là:

- Một ngành khoa học (vì tất cả quan niệm chủ chốt điề u rất trừu tượng)
- Một bài toán vì không thể có đáp án Đúng hay Sai.
- Một tình huố ng mà chiế n thắ ng là tất cả.

- Một sự kiện tiếp diễn.

Các mục tiêu khi khởi đầu bất kỳ cuộc đàm phán nào

Mục đích cuối cùng của một cuộc đàm phán, nhất là đàm phán bất động sản là kiếm được lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận cũng có nhiều dạng. Tất nhiên, dạng đầu tiên của lợi nhuận là tỷ lệ lãi suất cao hơn hay mức giá hời hơn. Nhưng đàm phán cũng có thể đưa lại kết quả khác cũng có giá trị ví dụ như việc hiểu kỹ càng hơn về một tài sản. Thường thường các bên tham gia đàm phán có mục đích tự nhiên là đạt được sự thỏa mãn sau cuộc đàm phán và cảm thấy hài lòng với kết quả thu được. Đây là một dạng khác của “lợi nhuận” mà bạn muốn phía đối tác cảm thấy rằng họ đã đạt được.

Tuy nhiên, bất đầu phiên đàm phán, các nhà đầu tư bất động sản (hay bất kỳ ai khác) đều tập trung vào những mục tiêu trước mắt sau:

- *Tìm hiểu vị thế của đối tác đàm phán.* Nếu chúng ta biết được những gì phía đối tác muốn, chúng ta có thể tiến hành giao dịch để đáp ứng được nhu cầu của họ. Luôn có lý do này hay lý do khác để bên kia sẵn sàng xem xét thương lượng. Nếu bạn tìm được “câu chuyện bên trong” ẩn dấu những gì họ mong muốn và thực sự coi trọng, bạn có thể nêu ra vấn đề mà họ đang quan tâm.
- *Tìm hiểu những giới hạn xung quanh vụ giao dịch.* Mọi cuộc giao dịch đều có những nhân tố kiểm soát như khung thời gian, những đề nghị có tính cạnh tranh, mức áp thuế hay những chấp nhận theo yêu cầu. Nếu biết cụ thể những yếu tố đó, bạn có thể biến chúng thành lợi thế của mình.
- *Định nghĩa “trung đối và hợp lý”.* Những từ này có thể có nghĩa khác nhau đối với mỗi bên đàm phán. Hiểu được điều đó là rất

cần thiết trước khi bạn có thể thu hẹp dần những khác biệt trong quan niệm giữa hai bên.

- *Đánh giá “phía ta”*. Cần phải biết cá tính, kiến thức và kỹ năng của từng thành viên trong đoàn đàm phán của bạn.
- *Đánh giá “phía đối tác”*. Tương tự như vậy, rành rẽ cá tính, kiến thức và mục đích của phía đối tác cũng là điều rất quan trọng. Họ có phải những nhà đàm phán dễ chịu hay là mẫu người kỹ tính. Nếu bạn cho rằng họ không đáng tin cậy, bạn nên lập tức từ bỏ cuộc thương lượng. Một điều bạn phải hiểu thật rõ trong đàm phán là: không có cách nào để bạn tự bảo vệ mình khỏi một tên “kẻ cắp”. Không một văn bản pháp luật nào có thể bảo vệ bạn. Không gì có thể. Vì thế, bạn sẽ gặp rắc rối lớn nếu giao dịch với một người không đáng tin cậy.

Bạn có thực sự muốn làm ăn với những người này?

Sau khi đã xem xét và tìm hiểu kỹ những thông tin sẵn có về đối tác mà bạn đang giao dịch trong một thương vụ bất động sản, đây là lúc mà bạn tin vào trực giác của mình. Mọi người đều phát triển những phản ứng có tính trực giác như là kết quả từ những kinh nghiệm thu được trước đó. Trong trường hợp trực giác của bạn là đúng, bạn sẽ dần nhận ra cách tin vào nó trong tương lai, còn nếu trực giác mà sai, bạn sẽ nhanh chóng từ bỏ nó và không còn phạm sai lầm như vậy nữa. Kết quả của quá trình lựa chọn như vậy là việc hình thành một hệ thống tri giác đáng tin cậy mà bằng kinh nghiệm cho bạn biết điều đó.

Trực giác của bạn thường khá chính xác, đặc biệt khi bạn đã tạo được một phong cách đàm phán mà bạn cho là phù hợp và thoải mái nhất. Nếu linh cảm thương vụ có điều gì không ổn, hay trực giác mách bảo rằng phía đối tác có điều gì khả nghi, bạn hãy lập tức từ

bỏ vụ giao dịch. Bạn có thể không bao giờ chứng minh được điều đó, nhưng chính trực giác đã cho bạn câu trả lời. Và thường thì trực giác là đúng vì bạn đã phát triển chúng trong một quãng thời gian dài. Nếu bạn nghĩ rằng thương vụ này là quá hoàn hảo để tin cậy thì có lẽ mọi chuyện là như thế. Hay nếu bạn cho rằng bạn đang giao dịch cùng với một kẻ thường phóng đại mọi thứ, những gì hắn nói là không đáng tin và gọi cho bạn nhớ tới hình ảnh những tay lái buôn nọc rắn trong bộ phim cổ ngày xưa thì tốt nhất là đừng liên hệ gì với những người như thế.

Đây là một ví dụ mà tôi thường lấy để chứng minh giá trị của trực giác. Bạn đang đi bộ trên lề đường và gặp một toán thanh niên, trông như một đám du côn. Bằng trực giác, bạn có thể cảm thấy rằng sẽ xảy ra rắc rối, chúng đang âm mưu một chuyện gì rất nguy hiểm. Vì thế, ngay lập tức bạn sang đường và đi ở lề đường phía bên kia. Bạn làm điều này vì một chuyện đã xảy ra trong quá khứ mách cho bạn biết cần phải như vậy.

Hay khi tình cờ gặp ai đó nhưng bạn cảm thấy ngay rằng họ quá tốt để có thể tin cậy thì không nên làm ăn với họ. Hãy tin vào cảm giác bên trong của mình. Tôi không nói rằng bạn không nên tin tưởng vào con người, nhưng việc suy xét là rất cần thiết. Tôi sẽ đồng tình với lời nói của người mà tôi cho là hoàn toàn đáng tin, nhưng tất nhiên đó chỉ là đồng tình ở vẻ bề ngoài, tôi sẽ phải kiểm tra lại mọi thứ sau đó. Trong thực tế, tôi luôn luôn bắt đầu với một loạt giả định về một vụ đàm phán bất động sản hay về những người tham gia giao dịch, nhưng tôi lại cũng giả sử trường hợp mọi giả thiết kia đều sai. Lúc đó, tôi sẽ rất ngạc nhiên nếu một giả định là đúng. Tôi luôn cho rằng mình đang làm ăn với một người rất đáng tin cậy. Nhưng sau đó tôi sẽ tìm hiểu và kiểm tra toàn diện để khẳng định chắc chắn cơ sở của giả định. Chỉ lúc đó, tôi mới hoàn toàn thỏa mãn rằng giả định của mình là chính xác.

Tuy nhiên, tôi sẽ kết thúc vấn đề này với một tình huống trong đó một người đã được kiểm chứng là hoàn toàn đáng tin cậy, nhưng trong quá trình làm việc, anh ta bộc lộ một số điểm làm thay đổi quan niệm của tôi. Bạn nên làm gì khi đang giao dịch với một đối tác mà bạn cảm thấy không thể tin tưởng? Hãy từ bỏ! Lòng tin sẽ không thể được phục hồi. Không bao giờ! Ngay cả khi phía đối tác nói rằng anh ta sẽ không bao giờ làm điều đó nữa thì, sẽ không thể nào sửa chữa được một khi sự tin cậy bị làm tổn hại. Cũng giống như trường hợp một anh chàng lừa dối vợ và lại tỏ ra hối lỗi: “Em yêu, anh sẽ không bao giờ làm thế nữa đâu”. Chỉ có điên thì cô vợ mới tin anh ta!

Nguồn gốc của lợi thế đàm phán

Lợi thế đàm phán là những nguồn lực và khả năng có thể gây ảnh hưởng tới người khác. Lợi thế đàm phán bao gồm:

- *Khả năng ghi chép tốt*: khả năng này rất lợi cho bên nào ghi chép được khi xảy ra bất đồng xung quanh việc điều gì vừa được nói ra và vào khi nào. Ai có những lưu trữ và ghi chép tốt hơn sẽ chiến thắng trong cuộc tranh luận về điều gì vừa được nói ra, vào thời điểm nào và ai đã cam kết thực hiện điều đó.
- *Mẫu in sẵn*: Có lợi cho bên nào cung cấp mẫu. Ví dụ nếu tiêu đề của hợp đồng ghi “Hiệp định mua bán tiêu chuẩn” thì nghiêm nhiên mọi người đều cho rằng đó là điều không thể thay thế được.
- *Chính sách của công ty*: Đôi khi chỉ cần một câu nói đơn giản “Đó là chính sách của công ty chúng tôi” có thể kết thúc nhiều cuộc tranh luận.
- *Kiến thức*: Bày tỏ rằng bạn có kiến thức và có rất nhiều thông tin về vụ giao dịch này có thể chế ngự phía đối phương

để họ ít đòi hỏi hơn. Thường thường, người ta sẽ nghĩ: “Anh ấy quá thông minh để tôi có thể cố gắng đạt được nhượng bộ này”.

- *Sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm.* Giả sử rằng tôi tung một đồng xu 50 lần và lần nào cũng là mặt ngựa. Vì thế tôi nói với bạn: “Tôi sẽ cá 10 ăn 1 rằng lần tung này đồng xu sẽ lại là ngựa”. Bạn sẽ sẵn sàng tham gia vụ cá cược này vì biết rằng tỷ lệ chiến thắng là 50-50. Lại giả sử rằng toàn bộ tài sản mà bạn có lúc bấy giờ là 100.000 đô la, tôi nói: “Nếu anh thắng, tôi sẽ trả một triệu đô la, gấp 10 lần số tiền đó, được chưa?” Bạn bắt đầu nghĩ: “Đặt toàn bộ gia tài lên bàn cược, đồng xu có thể lại xuất hiện mặt ngựa, thế thì mình mất trắng”. Sự sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm của bạn cũng xuất hiện trên bàn đàm phán và sẽ tô điểm cho quyết định của bạn.
- *Thời gian.* Thời gian là một lợi thế đàm phán tối ưu. Mọi giao dịch bất động sản đều có khung thời gian nhất định trong đó các bên phải nỗ lực làm việc nếu muốn đạt được thỏa thuận. Ai không chế được thời gian thì cũng sẽ kiểm soát được thương vụ đó.

Năm phẩm chất của một nhà đàm phán tài năng

Một nhà nghiên cứu danh tiếng trong lĩnh vực đàm phán đã tiến hành một cuộc khảo sát trong đó giám đốc điều hành các tập đoàn lớn được yêu cầu đánh giá, theo mức độ quan trọng, năm phẩm chất cần thiết để một người được chỉ định thay mặt họ tham gia đàm phán. Dù tôi cũng có những ý kiến của riêng mình, sự lựa chọn của họ thật sự làm tôi ngạc nhiên.

- *Tính cách.* Họ tin rằng một tính cách tốt còn quan trọng hơn là kiến thức. (Tôi rất sốc về điều này!)

- *Kiến thức về văn đề chủ đạo:* Tôi cho rằng yêu cầu này phải được xếp thứ nhất.
- *Khả năng tổ chức và sắp xếp thông tin:* Tâm quan trọng của yêu cầu này được các giám đốc điều hành đánh giá dựa trên thói quen làm việc khoa học như việc ghi chép cẩn thận, chia file, hệ thống tìm kiếm, tra cứu và khôi phục dữ liệu.
- *Hiểu biết về bản chất con người.* Bạn có cho rằng yêu cầu này cần đặt ở vị trí cao hơn không?
- *Khả năng tìm và tận dụng điểm yếu:* Các giám đốc thường rất quan tâm sử dụng những người có đầu óc và trí tuệ sắc bén, có thể thăm dò đối phương mà không để lộ một dấu hiệu sơ hở nào và sau đó tận dụng những thông tin khai thác được thành lợi thế của mình.

Phần tiếp theo của chương này tập trung vào cách thức để phát triển năm kỹ năng đàm phán mà các giám đốc điều hành đánh giá cao nhất này.

Phát triển tính cách

Hãy là một người bạn làm ăn “dễ chịu”. Hãy tỏ ra thân thiện, khiến người khác cảm thấy thoải mái khi nói chuyện và làm việc với bạn. Điều này là rất quan trọng. Nếu mọi người quý mến bạn, họ sẽ cố gắng làm bạn hài lòng. Hãy tìm những điểm chung để thiết lập mối quan hệ tốt với đối tác. Thảo luận một chủ đề mà cả hai bên cùng quan tâm. Nếu họ thích thể thao, hãy trao đổi về lĩnh vực này. Có thể xem xét văn phòng hay bàn làm việc của họ. Ngắm bức ảnh chụp gia đình và hỏi những câu thân mật: “Đây có phải cháu của ngài không? Cô bé trông rất hiếu động? Ngài có mấy người cháu rồi? Có cháu trai nào không? Ngài có thường xuyên về thăm chúng

không?” Càng thể hiện sự quan tâm tới đối tác, bạn càng đem lại cảm giác gần gũi và ấm áp.

Thể hiện khiêu hài hước cũng giúp khuấy động bầu không khí. Tuy nhiên, bạn phải lưu ý những câu chuyện có thể xúc phạm tới người nghe.

Hãy cho thấy bạn là một người thực hiện thương vụ, chứ không phải phá hỏng thương vụ. Hãy thuyết phục đối tác bằng chính sự chân thành của bạn và mong muốn đạt tới một thỏa thuận hữu nghị cho cả hai bên.

Học cách ứng xử linh hoạt. Trong đàm phán, hiếm khi bạn đạt được chính xác điều mình mong muốn. Gần đạt tới điều đó hay thỏa thuận một phương án thay thế có thể chấp nhận được là tương xứng với một chiến thắng hoàn toàn.

Tạo dựng uy tín. Nếu bạn hứa gọi điện cho đối tác, hãy nhớ thực hiện. Nếu bạn nói rằng “chúng tôi sẽ gửi cho các ngài thông tin đó” thì đừng quên điều đó. Cần ghi nhớ rằng luôn luôn có những yếu tố bù trừ trong quan hệ giữa hai bên. Bạn sẽ không bao giờ lượng hóa được những yếu tố đó. Không ai có thể yêu cầu một kg tình bạn hay một thùng tính chính trực. Nhưng họ sẵn sàng đáp lại (dưới dạng chấp nhận một nhượng bộ) nếu bạn thể hiện tình hữu nghị và tính chính trực trong suốt quá trình đàm phán.

Thể hiện kiến thức về vấn đề chủ đạo

Có một hiện tượng thú vị mà tôi đã nhắc đến ở đầu chương này là bạn có thể ghi rất nhiều điểm nếu thuyết phục được đối phương rằng bạn có vốn kiến thức sâu sắc trong vấn đề này - dù thực tế thì không, vì đối phương có thể đánh giá quá tầm hiểu biết của bạn. Họ có thể từ bỏ một chiến lược đàm phán khi nghĩ

rằng: “Anh ta quá thông minh để hợp tác”. Kiến thức mà bạn muốn thể hiện với đối phương trong đàm phán rơi vào hai loại:

- *Kiến thức thực tế*. Đây là kiến thức mà bạn thu nhận được từ quá trình giáo dục hay nhờ những kinh nghiệm của bản thân. Bạn có thể dễ dàng tăng lượng kiến thức bằng cách tham khảo ý kiến các chuyên gia trước, và trong khi đàm phán. Đừng bao giờ ngại ngần hay xấu hổ hỏi những người quen biết. Câu hỏi ngu ngốc nhất là câu không bao giờ hỏi! Trao đổi với những chuyên gia hoặc là những người thuộc phía mình cũng rất cần thiết để có được những thông tin nhằm tiếp cận cuộc đàm phán sắp tới.
- *Kiến thức bên ngoài*. Đây là những thông tin mở rộng thậm chí có tính bên ngoài mà người đàm phán thể hiện khi thảo luận một vấn đề cụ thể. Thông tin này rất hữu ích khi gặp phải những trường hợp có tính chất hành chính. Nó có thể gồm những hiểu biết mà nhà đàm phán tích lũy được từ những cuộc đàm phán tương tự, với những đối tác tương tự trong tình huống tương tự. Ví dụ, nếu bạn đang thương lượng với nhân viên tín dụng của một ngân hàng mới, bạn cũng từng làm việc với nhiều nhân viên tín dụng của các ngân hàng khác, bạn có thể giả định rằng sẽ gặp những thủ tục hay trường hợp có tính chất tương tự như thế. Thể hiện sự am hiểu của bạn về những thủ tục cho vay có thể khiến người nhân viên không thể đòi phí ngân hàng và thường chấp nhận những thay đổi mà bạn đề nghị.

Sắp xếp thông tin của bạn: Sổ ghi chép gáy xoắn của Donald Trump và những công cụ khác

Nếu muốn phát huy phẩm chất đáng quý này, bạn cần có thói quen làm việc và phương pháp đúng đắn thu thập và sắp xếp thông tin để cứu vãn tình thế hiện tại. Khi phải chịu nhiều áp lực, bạn có thể thấy đây là một cứu cánh quan trọng. Tôi khuyên bạn nên

sử dụng nhưng không phải để dễ dàng xé từng tờ một. Nếu để ý bàn làm việc của Donald Trump, bạn sẽ thấy một cuốn sổ gáy xoắn những cuộc gọi điện thoại và những việc cần làm. Đó là một thói quen cần thiết với ông ấy, vậy thì tại sao lại không cần thiết với bạn. Hãy từ bỏ ngay thói quen ghi chép những việc cần làm, số điện thoại hay những thông tin khác lên mặt sau một cái phong bì hay những tờ giấy nhớ mà bạn có thể dính tùy ý lên bất cứ thứ gì; chúng thường biến mất khi bạn cần đến!

Một kỹ năng quan trọng khác là tạo ra một danh sách các vấn đề mở cần được lưu tâm thường xuyên. Khi làm việc nhiều hơn trong lĩnh vực bất động sản bạn sẽ thấy các giao dịch thoát nhìn có vẻ rất giống nhau và sẽ là rất khó, nếu không nói là không thể, để theo dõi hiện trạng của mỗi cuộc đàm phán một cách riêng rẽ. Một danh sách được cập nhật thường xuyên sẽ giúp bạn rất nhiều.

Một công cụ hữu ích khác là “*danh sách chúng ta và họ*”, trong đó thể hiện vị thế của mỗi bên trong quá trình đàm phán. Điều này sẽ làm sáng tỏ hơn *khu vực bất định* đã được nhắc tới ở trên. Danh sách này liệt kê những nhân tố chính tạo ra sự khác biệt cơ bản giữa hai bên và những quan điểm còn mâu thuẫn - cần được thương thuyết trực tiếp để thúc đẩy vụ giao dịch nhằm đạt tới một kết quả chung được cả hai bên chấp nhận.

Tôi bổ sung bên cạnh danh sách “chúng ta và họ”, cần có thêm một danh sách “dự tính”, trong đó liệt kê cách thức giải quyết những vấn đề nhất định hay phương pháp thuyết phục bên kia chấp nhận một quan điểm mới. Đây là một công cụ trợ giúp rất có giá trị vì nó buộc tôi phải tính đến các giải pháp có thể và biến chúng thành sự thật.

Đôi lúc, giữa cuộc đàm phán tôi khuyên bạn nên chuẩn bị một thẻ điểm trong đó bạn đề tên tất cả những người tham gia, nhận định

vai trò của họ trong đàm phán và đánh giá ưu nhược điểm của họ. Nó giúp bạn hiểu được mỗi người thực sự muốn gì, bạn có thể đề nghị gì cho họ; họ có thể tác động tiêu cực hay tích cực tới vị thế của bạn trong đàm phán.

Những mẹo này không phải là tất cả những gì cần thiết nhưng nó sẽ là cơ sở để bạn xây dựng cách thức tổ chức và sắp xếp thông tin của riêng mình.

Nâng cao hiểu biết về bản chất con người

Rất nhiều sự thật dưới đây có thể là đơn giản và hiển nhiên với bạn nhưng tôi ngờ rằng bạn đã không sử dụng một lượng lớn thời gian để phân tích ảnh hưởng của chúng tới kết quả của cuộc đàm phán. Những nhà nghiên cứu trong lĩnh vực đàm phán đã thực hiện những thử nghiệm sâu rộng để chứng tỏ tính chắc chắn của những quan niệm này. Tôi không thể nhấn mạnh rằng thời gian mà bạn dành để biến chúng thành những hiểu biết của chính bạn là quãng thời gian được sử dụng rất hiệu quả. Nó sẽ vô cùng hữu ích cho những cuộc đàm phán trong tương lai.

- *Thiết lập sự độc quyền.* Tôi đã nhắc tới điều này trong Chương 3, nhưng thiết nghĩ nó rất quan trọng, cần được nhắc lại: Mọi người đều muốn cái mà họ không thể có hay cái mà người khác muốn. Nếu ai đó thông báo: “Vật đó không dành để bán dù ở bất cứ giá nào” thì mọi người sẽ cho rằng chắc chắn phải có một mức giá nhất định để mua được vật đó. Đây cũng là quan niệm trung tâm của tất cả các vụ đấu giá. Càng nhiều người xướng giá cho một mặt hàng, giá của nó càng tăng, điều này lại kích thích người đấu giá.
- *Mọi người trở nên dễ bị lừa gạt khi phải đối mặt với quá nhiều quyết định.* Một khi đã đồng ý với sự thật này, bạn dễ dàng hiểu

được tại sao lựa chọn hướng tiếp cận “từng ít một” lại là phương án tối ưu. Chỉ cần tưởng tượng rằng bạn muốn ai đó nuốt một viên thuốc cỡ một trái bóng gôn. Anh ta sẽ nghẹn nếu phải nuốt viên thuốc không lồ ấy một lần. Nhưng nếu bạn cắt nó ra làm nhiều mảnh nhỏ và đưa anh ấy uống vào nhiều lúc khác nhau, anh ta sẽ nuốt trôi cả viên thuốc mà không bao giờ nhận ra bạn đã bắt anh ta làm một điều khủng khiếp như vậy.

- *Hiện tượng “Tinh thần pháp luật”*. Tôi đã nói nhiều về chủ đề này trong Chương 3. Nếu bạn vẫn cảm thấy chưa rõ về ứng dụng của nó, tôi khuyên bạn nên đọc lại chương đó.
- *Sự thỏa mãn*. Mọi người tham gia đàm phán đều có “nhu cầu được thỏa mãn”. Mọi người muốn tin rằng họ đã tiến hành một cuộc đàm phán thành công và đã thắng lợi qua rất nhiều nhượng bộ cam go. Để thỏa mãn nhu cầu này, bạn cần thể hiện thái độ giả ng co một chút. Hãy tỏ ra kiên quyết với từng nhượng bộ dù nó không quan trọng mấy so với bạn. Sự thật là phía đối phương muốn bạn nhượng bộ một điều khoản quan trọng với họ. Bởi vì giành thắng lợi ở một vấn đề khó khăn và gai góc đòi hỏi phải đàm phán lâu dài, tạo ra sự hài lòng sâu sắc cho người chiến thắng. Vì thế, bạn phải học cách trì hoãn thời gian trong đàm phán để điều này có thể xảy ra. Quan tâm tới nhu cầu của từng cá nhân. Nói với họ rằng họ là những nhà đàm phán xuất chúng như thế nào, rằng họ đã đẩy bạn vào một tình thế khó khăn ra sao. Nói rằng họ đã có được một mức giá hời thế nào và bạn không biết làm thế nào mà họ đã đạt được điều kỳ diệu đó. Mọi người đều ưa nói nịnh. Vậy thì hãy làm thế, dù đôi khi bạn có thể cảm thấy bị ghen lời.
- *Mọi người thường có sợ hãi bẩm sinh khi thấy sự vượt trội của người khác*. Mặc dù việc thể hiện kiến thức của bạn về một vấn đề cốt yếu là rất quan trọng, nhưng đôi khi, bạn phải tỏ ra

đừng quá khôn ngoan kéo khiế n người khác e ngại phải đàm phán với bạn. Để dễ nhận thấ y điề u này, bạn nên áp dụng nguyên tắ c “*kẻ khù khờ là người thông minh*”. Sol Goldman - người mà tôi sẽ nhắ c tới sau đây là một tỉ phú vớ n xuấ t thân rấ t khiêm tó n là người bán rau quả. Dù ông không được hưởng sự giáo dục chính quy nào, nhưng đó là một người có bộ óc xuấ t chúng mà tôi có dịp được gặp. Ông là nhà đàm phán tài ba, người đóng vai trò rấ t lớn trong việc phát triển sự nghiệp của tôi. Ông có thể nhớ mọi biế n cố trong ngành bắ t động sản, từ những khu đấ t cho tới những nhân vật chủ chố t trong ngành này. Trong bắ t cứ cuộc đàm phán nào, đố i phương không bao giờ có đầ u mó i nào để đánh giá được hế t tầ m cỡ của ông. Nế u ai đó nói một điề u mà ông cầ n thời gian để cân nhắ c, ông sẽ nói: “Các ngài quả thật là những người thông minh hơn tôi rấ t nhiề u. Ngài làm ơn giải thích đơn giản hơn để một người có trí tuệ tầ m thường như tôi có thể hiểu rõ được không?” Ông biế t rấ t rõ nên kiế n nghị điề u gì và nên đưa ra câu trả lời như thế nào. Thường thì một sự giải thích đơn giản có sức tấ n công mạnh hơn là những lời vòng vo. Sự trì hoãn và cô tình co kéo thời gian giúp ông mài sắ c lời đáp của mình và sau đó đưa ra câu trả lời, như thể một kiểu bắ n tia từ bên hông mà không hế xem xét tới chiề u sâu của vấ n đề . Khi Sol Goldman qua đời vào năm 1987, ông để lại một khố i lượng bắ t động sản trị giá tới trên 700 triệu đô la và được xế p hàng thứ hai chỉ sau một công ty của New York. Điề u này quả thực là không tặ với một người lúc nào cũng tỏ ra là một tay khù khờ.

- *Nguyên tắ c nỗ lực tồ i thiể u của Ziff.* Như tôi đã đề cập ở Chương 1, Ziff là nhà nghiên cứu đã kế t luận rằ ng, trong bắ t kỳ cuộc đàm phán nào, mọi người sẽ dùng nỗ lực tồ i thiể u nhằ m đạt tới kế t quả cuố i cùng. Bạn có thể sử dụng nguyên tắ c này thành lợi thế của mình bằ ng cách đờ ng ý thực hiện tấ t cả

những công việc mà phía đối phương không muốn làm. Nói với họ rằng bạn biết họ bận rộn như thế nào và bạn có thể giúp họ một chút bằng việc làm những công việc vất vả này. Ngoài việc tỏ ra nhiệt tình, nếu bạn là bên soạn thảo, nắm giữ các tài liệu và chuẩn bị các thông tin tài chính cho cuộc thương lượng, bạn sẽ có lợi thế rất lớn. Bạn biết mình đã đặt hay rút đi tài liệu nào. Người đọc thường vin vào những văn bản giấy tờ và thường tin vào những gì chính mắt họ nhìn thấy. Hãy để nguyên tất cả của Ziff hữu ích với bạn.

- *Mọi người đều thích “quà tặng”.* Nguyên tắc này là nên tặng cho rất nhiều chiến lược bán hàng và marketing thành công. “Mua một tặng một”; “Tận dụng dịp khuyến mãi này để giành được một phần quà miễn phí”; “Hãy mua ngay hôm nay để được miễn phí cước chuyên chở” và còn nhiều chiêu thức khác. Phương pháp này đã tỏ ra thực sự hiệu quả. Hãy mang tới thứ gì mà bạn sẵn sàng cho không; nhiều khi nó có thể đem lại chiến thắng cho bạn.
- *Mọi người đều tin rằng “Lòng tốt xứng đáng được đền đáp”.* “Ở hiền gặp lành” và “Mỗi lần cho đi là một dịp nhận về” - Đây được coi là cách làm ăn đẹp, có trước có sau. Tôi rất đồng ý với triết lý này. Tuy nhiên, ở đây không nhất thiết là trao đổi ngang bằng nhau, nhiều khi chỉ là sự đền đáp lại. Sẽ không có gì để nói nếu như nhất định “vật mà bạn nhận lại được” phải ngang giá với “thứ đã cho đi”. Giữ quan điểm này nhưng hãy để cân cân nghiêng theo hướng có lợi cho bạn. Phía đối tác sẽ cảm kích vì lòng tốt của bạn mà quên việc đo đếm lợi ích trong trao đổi.
- *Mọi người đều bị ảnh hưởng bởi sức mạnh của một giải pháp giản đơn.* Bằng cách nào đó, việc “chia sẻ những khác biệt” dường như phù hợp với nhiều người. Tuy nhiên, hãy đưa nó ra

như một giải pháp nếu điều đó thuộc về lợi ích của bạn. Còn nếu đối phương đề nghị thì đừng chấp nhận khi cảm thấy bạn bị bất lợi. “Hãy thảo luận vấn đề này sau” là cách dễ dàng tránh bị mắc vào những vấn đề như thế.

- Mọi người trở nên rất thông cảm nếu ai đó nói “Tôi đã sai rồi”: Giả sử bạn đề nghị mua một tòa nhà với giá 200.000 đô la và lời đề nghị được chấp nhận. Nhưng sau khi cân nhắc thêm, bạn nói với người bán rằng chi phí sửa chữa cao hơn bạn nghĩ và bạn muốn giảm giá 40.000 đô la. Nếu người bán buộc tội bạn bất tín và không giữ lời, nhất định vin vào cam kết, bạn chỉ cần nói: “Tôi vô cùng xin lỗi nhưng tôi thực sự đã mắc sai lầm. Ngài sẽ không tận dụng sai lầm đó của tôi chứ?” Sự nhún nhường như vậy có thể giúp bạn đạt được một phần hay toàn bộ số tiền 40.000 đô la yêu cầu giảm giá.
- Mọi người đều mắc “hội chứng hạn chót”. Ngay trước khi hết giờ là khoảng thời gian hiệu quả nhất để bạn đạt được mục tiêu. Khi đối phương bị giới hạn trong một khoảng thời gian nhất định, ví dụ “Tôi phải báo cáo sắp vào lúc 3 giờ chiều nay”, hãy nhanh chóng khép lại vấn đề sau 2 giờ 45. Tìm ra hạn chót của đối phương, đợi đến phút cuối cùng hãy giải quyết vấn đề, bạn sẽ thấy kết quả giành được khả quan thế nào.
- Mọi người muốn “thời gian đầu tư” của họ mang lại lợi ích cho họ. Tôi đã trình bày nguyên tắc “thời gian được đầu tư” hoạt động như thế nào trong Chương 3. Ngài Donald Trump và tôi đã giành được thành công lớn khi sử dụng nguyên tắc này mà bạn đầu chúng tôi nghĩ là không thể đạt được.

Tìm và tận dụng điểm yếu

Thông tin là sức mạnh trong đàm phán. Muốn khai thác được thông tin từ bạn, tôi phải đặt rất nhiều câu hỏi. Nếu tôi nói: “Liệu ngài có bắt buộc phải chuyển đi khỏi ngôi nhà đó trong vài tuần tới không?” thì chắc chắn không bao giờ bạn lại trả lời “Có” vì nếu thế sẽ đẩy bạn vào tình thế bất lợi trên bàn đàm phán. Thay vì vậy, bạn sẽ nói:

“Tôi muốn chuyển tới vào cuối năm”.

“Tôi không biết có thể được không, cứ cho rằng tôi sẽ giao nó cho ngài sau 3 tháng nữa”. Tôi đáp lại

Và bạn sẽ trả lời: “Tôi không thể chờ sau ba tháng nữa. Tôi muốn ngay bây giờ”.

Rõ ràng là dù không nhận ra, nhưng bạn đã cho tôi biết là bạn đang trong tình thế bất buộc. Tất cả những gì tôi làm là đưa ra một phương án khác và bạn nói: “Tôi không thể chấp nhận phương án ấy được”. Đây thực sự là câu trả lời cho vấn đề tôi đang cần tìm hiểu.

Một câu hỏi gián tiếp khác có thể là “Thay vì chúng tôi thanh toán tất cả bằng tiền mặt, liệu ngài có chấp nhận một khoản thế chấp khoảng 25.000 đô la được không?” Nếu câu trả lời là “Tôi thật sự rất cần tiền mặt để trả nợ cho ngân hàng”, thử đoán xem, bạn đã khám phá ra một điểm yếu của đối phương mà có thể khai thác được. Đôi khi, một câu hỏi về thời gian cũng gợi được câu trả lời hữu ích. Bạn đưa ra câu hỏi sau: “Ngài có phiền không nếu chúng tôi nói hạn bắt đầu thuê thêm ba tháng nữa”. Câu trả lời: “Tôi không thể, căn nhà tôi đang thuê sẽ đến hạn trả trong vòng 60 ngày nữa”. Bạn vừa có được một thông tin quý giá mà không cần tới một câu hỏi trực tiếp - câu hỏi đôi khi dẫn tới câu trả lời thiếu trung thực.

Trong một tình huống khác, tôi có thể nói:

- Tại sao ngài muốn bán nó ngay bây giờ?

- Ô, sự thật là tôi cảm thấy không được khỏe lắm.

Bây giờ tôi có thể hiểu được tại sao anh ta lại muốn bán. Hoặc tôi có thể hỏi người bán: “Anh có nghe về chuyện này hay chuyện khác không?” và anh ta nói không. Như vậy tôi có cảm giác rằng anh ta không nắm bắt và theo dõi thị trường thường xuyên. Một lần nữa cho thấy, thông tin có sức mạnh như thế nào trong đàm phán.

Một điều có thể làm đổ i phương ở thế bất lợi là khi họ từ chối lời đề nghị của bạn để chấp nhận một đề nghị khác hơi hơn, nhưng họ lại thất bại giữa chừng và phải quay lại với đề nghị ban đầu của bạn. Trong trường hợp như vậy, bạn cần nhấn mạnh lợi thế của mình. Đây là tình huống khi tôi đàm phán mua lại một đài truyền thanh WGLI ở Long Island cuối năm 1960. Người bán ban đầu đưa ra giá 500.000 đô la, thanh toán tất cả bằng tiền mặt. Anh rể tôi và tôi cùng là đồng tác, chúng tôi trả 450.000 đô la trong đó 50.000 tiền mặt và 400.000 còn lại thanh toán theo thế chấp. Luật sư của họ từ chối và nói: “Đã có người trả 500.000 đô la tất cả bằng tiền mặt và chúng tôi đã đồng ý”. Một tháng sau, cũng người luật sư ấy gọi điện lại cho tôi và nói: “Cuộc thương lượng kia đã thất bại và chúng tôi chấp nhận mức giá của ngài”. Lúc này tôi có quyền bắt bí anh ta. Tôi hỏi lại: “Đề nghị nào cơ?” Anh ta trả lời: “Ồ, thì ngài đã trả 450.000 đô la với điều kiện thế đó”. Tôi đáp lại: “À, vâng. Nhưng đáng tiếc, đó là chuyện của một tháng trước rồi. Từ đó đến nay, chúng tôi đã đầu tư một lượng vốn lớn vào các dự án khác. Nhưng nếu ngài thật sự vẫn muốn bán thì chúng tôi có thể xem xét lại”. Tôi tới chỗ ông anh rể và nói có lẽ họ sẽ chấp nhận mức giá 400.000 đô la, thấp hơn 100.000 đô la, và chúng ta có thể thế chấp 4% trị giá. “Tiến hành đi”, anh tôi nói. Tôi đưa ra lời đề nghị và được chấp nhận! Tôi đã bước chân vào ngành truyền thanh như

vậy đó, với một điề`u khoản rấ`t hời - nhờ tận dụng được điể`m yế`u của bên bán.

Viế`t bởi George... phong cách

đàm phán của Sol Goldman

Tìm hiểu xem chiế`n thuật nào là hữu hiệu nhấ`t với đố`i phương. Nế`u họ ghét những công việc giấ`y tờ, hãy quấ`y rấ`y họ với giấ`y tờ. Nế`u họ không thể chịu được những cuộc thảo luận dài lê thê, hãy cô` gắ`ng kéo dài nó ra. Nế`u họ e ngại một cơn bùng nổ giận dữ, hãy thể hiện sự tức giận của bạn vào lúc thích hợp. Sol Goldman đã áp dụng chiế`n thuật này rấ`t thành công trong một cuộc đàm phán mà tôi cùng tham gia trước khi gia nhập Tập đoàn Trump. Goldman muố`n mua một tòa nhà và ông sẵn sàng trả 15 triệu đô la tấ`t cả bằ`ng tiề`n mặt. (Goldman là một triệu phú, trở thành một trong những người giầ`u nhấ`t nước Mỹ và ông rấ`t sẵn tiề`n mặt). Goldman bắ`t đầ`u đàm phán bằ`ng việc hỏi người bán: “Ngài muố`n bán tòa nhà đó với giá bao nhiêu?” Bên kia trả lời: “15 triệu đô la, thanh toán tấ`t cả bằ`ng tiề`n mặt”. Goldman vẽ bắ`t ngờ đầ`y thắ`ng thố`t: “CÁI GÌ?”

Đây đúng là mức giá mà Goldman sẵn sàng chấ`p thuận và người bán sẵn sàng đờ`ng ý, nhưng ông đã tỏ ra vô cùng phần nộ trong cách trả lời, tới mức mà người bán phải đáp lại: “Ồ, chúng tôi có thể giảm xuố`ng đôi chút. 14 triệu đô la tiề`n mặt được không?” Lầ`n này, Goldman lại la lên cũng với cái giọng thấ`t thanh á`y: “CÁI GÌ?! TẮ`T CẢ TIỀ`N MẶT. NGÀI ĐÒI TẮ`T CẢ TIỀ`N MẶT Ừ?”

Người bán lại nói: “Ồ, chúng ta có thể thương lượng được mà”. Trong khi mọi chuyện diễn ra, Goldman không bao giờ gảy tay, cũng không nói nhiều nhận gì đáng kể. Những từ ông nói chỉ là: “CÁI GÌ?!” - 4 lần khác nhau. Người bán nghĩ rằng, Goldman quá bức bối, rằng mức giá của họ quá phi lý và cuối cùng Goldman đã mua được tòa nhà ở giá 12 triệu đô la. Tất cả những gì ông nói chỉ là một từ: “CÁI GÌ?!”.

Bạn phải hiểu rằng là một luật sư trẻ làm việc cho Sol Goldman, tôi đã chắc chắn chốt ngay lấy lời phát giá ban đầu của người bán. Nhưng thay vì thế, Goldman đã đàm phán để có được một hoàn mức có lợi. Ông không bao giờ nói: “Tôi chỉ có thể trả 12 triệu đô la”. Tất cả những gì ông nói là “CÁI GÌ”, “CÁI GÌ”, “CÁI GÌ” và “CÁI GÌ”.

Sau đó, Goldman hỏi “Tỉ lệ lãi suất năm cố là bao nhiêu?” - “8%” - người bán trả lời.

Goldman lại đáp lại với một giọng giận dữ và chối tai như thế: “CÁI GÌ, 8% U?”

Giọng điệu xuyên suốt cuộc đàm phán khiến người bán có cảm giác rằng anh ta đang chọc giận khách hàng của tôi. Cuối cùng, chúng tôi có được một kết quả không thể tin được.

Sau này, trong một cuộc đàm phán khác, Goldman muốn bán một tòa nhà với giá 20 triệu đô la. Một người mua quan tâm tìm tới và trả ông với đúng mức giá ấy. Nhưng Goldman nói: “Ngài hẳn có thể trả một mức cao hơn thế”.

Vì vậy, phía bên kia đáp lại: “Ồ, thế 22 triệu đô la được chứ?”

Lại một lần nữa Goldman trả lời: “Hắn là ngài có thể trả cao hơn thế chứ”. Lúc này, Goldman đã hỏi 2 triệu đô la và ông sẵn sàng chấp nhận mức giá 20 triệu. Nhưng chỉ bằng câu nói ấy thôi khiến bên kia nghĩ rằng họ phải trả giá cao hơn, nếu không Goldman không thể đồng ý. Đó chỉ là một mảnh đơn giản, nhưng đem lại hiệu quả rất cao. Trong ví dụ này, Goldman đã thành công trong việc đàm phán mà không đưa ra bất kỳ thông tin nào.

Những điều nên làm và không nên làm để đàm phán thành công

Các nguyên tắc và kỹ năng đàm phán mà tôi đã nói ở trên là rất hiệu quả, nhưng không phải tất cả đều có tác dụng với bạn. Áp dụng phong cách đàm phán của chính bạn là rất quan trọng. Mỗi người có một cá tính và phong cách đàm phán riêng. Nếu bạn cố tình bắt chước bất cứ ai, mọi người sẽ có cảm giác rằng bạn đang che giấu sự thật bạn là ai và là người như thế nào. Điều này dẫn tới việc họ nhanh chóng từ bỏ đàm phán vì cảm thấy rằng bạn không đáng tin cậy.

- Không nên nói về những điểm yếu của bạn vào bất cứ lúc nào hay trước mặt bất kỳ ai. Phải chắc là mọi người ở phía bạn giữ kín chuyện. Nhiều thương vụ đổ bể chỉ vì những người không tham gia đàm phán nhưng không biết kín miệng.
- Đừng tin vào những đòn “ô hoả mù”. Thường thường, trong các cuộc đàm phán bất động sản, đối phương sẽ nói với bạn: “Hãy để ý xem, nếu ngài không muốn vụ này, tôi còn hai đối tác nữa sẵn sàng tham gia”. Hay là: “Tôi vừa nhận được một lời chào giá hỏi hơn của ngài”. Không nên tin vào những phát biểu kiểu này.

Nếu đó là sự thật, đối phương đã không làm ăn với bạn mà đi đàm phán với đối tác có lợi hơn rồi.

- Đừng quá tin vào những giả định của bạn. Nếu khởi đầu bạn cho rằng tất cả giả thiết của bạn đều sai thì bạn sẽ không bao giờ bị thất vọng. Trái lại, bạn sẽ rất hài lòng nếu phát hiện ra điều đó là đúng.
- Không nên giả định rằng phía đối phương biết những gì bạn đã biết. Tìm hiểu xem họ biết gì trong suốt quá trình đàm phán.
- Chấp nhận ngay một lời đề nghị là điều đại dột. Hãy biết kiên nhẫn. Hãy nhớ rằng đối phương muốn có cảm giác hài lòng sau khi đàm phán. Nếu đạt được mọi thứ quá dễ dàng, họ sẽ nghi ngờ rằng có lẽ họ đã hớ trên bàn đàm phán.
- Cần tỏ ra thiếu quyết đoán trong việc kéo dài thời gian đàm phán. (Hãy nhớ “tạo ra sự đầu tư thời gian” cho đối phương là rất hữu ích để đạt tới một thỏa thuận vừa ý.)
- Không nên đàm phán quá nhanh. Trong đàm phán nhanh, một bên thường dễ có cảm giác là mình bị thua thiệt. Trừ khi bạn chắc chắn có kỹ năng vượt trội hơn và có sự chuẩn bị kỹ càng hơn. Chỉ có chuẩn bị tốt và thật giỏi hơn đối thủ mới chiến thắng được trong các cuộc đàm phán nhanh.
- Không nên sử dụng tất cả những lợi thế mà bạn có. Luôn mở rộng cửa cho những giao dịch trong tương lai. Việc thiết lập mối quan hệ dài lâu là điều rất quan trọng.
- Đừng quên rằng không bao giờ có một mức giá thích hợp cho một tài sản không vừa ý.

Thời gian chín muồi cho đàm phán

Đàm phán giống như một cuộc đua ngựa, bí quyết giành chiến thắng nằm ở chỗ phải biết chạy thật thông minh. Trước khi tham gia bất kỳ cuộc đàm phán nào, phải nghĩ tới những phiên họp trọng yếu với đối tác vào khoảng “thời gian chín muồi nhất” của bạn. Ví dụ, trong lần gặp đầu tiên, bạn sẽ không biết hay biết rất ít về đối thủ và kết quả của đàm phán sẽ như thế nào. Hãy sử dụng những chữ cái sau **P.O.S.T** để xác định khoảng thời gian thích hợp nhất với bạn.

- **P-Person:** Đề chỉ người tham gia đàm phán. Tìm hiểu xem họ là ai và chức năng của họ là gì. Đừng bao giờ đàm phán với những người mà bạn không thể xác định được họ là ai. Tìm hiểu vai trò của họ như thế nào trong giao dịch. Hãy xem ai là người ra quyết định cuối cùng về mỗi vấn đề được thảo luận.
- **O-Objective:** Chỉ mục đích mà bạn muốn đạt được ở lần gặp này. Hãy chỉ ra điều này trước bất cứ phiên họp nào. Mục tiêu phải được đánh giá sau cuộc gặp mới trở nên hữu ích. Nếu bạn tin rằng: mục tiêu của bạn trong lần gặp đầu tiên là nhằm đi tới một thỏa thuận cuối cùng thì có lẽ bạn đã xác định nhầm. Một mục tiêu tốt hơn và cụ thể hơn có thể là “Thử xem có thể làm ăn với đối tác này hay không”. Đó là mục tiêu rõ ràng, dễ đánh giá.
- **S-Strategy:** Chỉ chiến lược mà bạn dự định sử dụng trong đàm phán. Đây có thể là đề xuất kế hoạch hay hướng tiếp cận tổng quát mà bạn định áp dụng. Trong chiến lược cũng phải chỉ ra, ai sẽ nói về chủ đề nào, ai sẽ trả lời những câu hỏi bất ngờ do đối phương đưa ra trong đàm phán; ai sẽ ghi chép lại nội dung của những vấn đề được thảo luận và kết quả của cuộc trao đổi đó.
- **T-Tactics:** Tượng trưng cho chiến thuật được sử dụng. Đây là danh mục phụ nhằm bổ sung cho chiến lược. Đó là những chi

tiết cơ bản trong quá trình thực hiện kế hoạch. Ví dụ, bạn có thể nói: “chúng ta sẽ áp dụng *chính sách Nhu-Cương kết hợp*. Sam, tôi muốn anh vào vai người khó tính, không thể lay chuyển. Tôi sẽ tỏ ra dễ tính hơn và đóng vai trò như một trung gian”. Việc sắp xếp kịch bản cuộc đàm phán như thế nào là tùy thuộc vào bạn nhưng đừng vội đàm phán khi chưa lên kế hoạch bạn định làm những gì và nói như thế nào. Tuy nhiên, chiến thuật sẽ khác đi nếu như bạn định phát triển một mối quan hệ lâu dài chứ không phải chỉ trong thời gian ngắn. Quan hệ lâu dài cần chú trọng vun đắp và xây dựng. Bạn có thể hơi công kích hơn một chút trong những cuộc đàm phán thuộc về quan hệ ngắn hạn.

Tổng kết sau đàm phán

Việc tổng kết đánh giá ngay sau mỗi cuộc đàm phán là điều vô cùng quan trọng. Đây là điều thật sự cần làm! Trong buổi tổng kết, có thể đưa ra và trả lời những câu hỏi sau:

- Đã đạt được mục tiêu đề ra chưa? Nếu chưa thì tại sao?
- Điều gì là tốt và không tốt trong quá trình đàm phán?
- Thay đổi gì cần phải được ưu tiên hàng đầu?
- Lần tới sẽ như thế nào? Đã lên được lịch trình chưa? Những nhiệm vụ đã phân công đã được triển khai chưa? Nếu chưa thì ai sẽ phải thực hiện và vào khi nào?

Sau khi đã trả lời tất cả những câu hỏi này, ghi chép và lưu giữ tài liệu, tránh nhầm lẫn và để có thể dễ dàng tham khảo khi cần.

Đàm phán qua điện thoại

Điện thoại là một phần của mọi cuộc đàm phán, nhưng đàm phán qua điện thoại cũng có những điểm lợi và bất lợi riêng của nó. Lợi ích

chính là tiết kiệm được thời gian. Đàm phán qua điện thoại có thể dễ dàng tiến hành vào một khoảng thời gian cụ thể phù hợp với các bên. Đàm phán qua điện thoại rất thuận tiện và nhất là với sự phát triển của mạng điện thoại di động như hiện nay có thể thực hiện cuộc gọi từ bất cứ đâu. Những cuộc gọi hội nghị cũng rất tiện để kết nối nhiều bên quan tâm tham gia dù họ đang ở bất cứ đâu. Mặc dù có những ưu điểm như trên nhưng rõ ràng điện thoại cũng có những bất cập riêng của nó.

Những bí quyết đàm phán qua điện thoại bạn nên biết:

- Một bên thường dễ quên một điều khoản trong cuộc đàm phán điện thoại vì cả hai bên đều có xu hướng ít chuẩn bị cho kiểu đàm phán này. Điều duy nhất phải tính xem là vấn đề bị lãng quên ấy quan trọng như thế nào.
- Bạn không có cơ hội thấy những ngôn ngữ cử chỉ và biểu hiện trên nét mặt của đối tác. Điều này có thể rất quan trọng, đặc biệt ở giai đoạn đầu đàm phán.
- Bên nhận cuộc gọi thường không được chuẩn bị, trừ khi cuộc gọi được lên lịch trước, và đã có những hiểu biết nhất định về nội dung đưa ra trao đổi. Bạn không nên bao giờ cũng ở thế bị động.
- Sự chen ngang là rất nguy hiểm. Bất cứ thứ gì cắt ngang mạch suy nghĩ có thể dẫn tới một thảm họa.
- Trong khi đàm phán qua điện thoại, bạn sẽ không bao giờ biết được ai đang cùng nghe và tại sao họ lại làm như vậy. Ngay cả khi bạn hỏi: “Còn có ai ở đầu dây nữa không?” thì cũng khó mà có được câu trả lời trung thực.
- Trong cuộc gọi, bạn không thể biết được đối phương đang tham khảo những tài liệu nào. Họ có thể nói: “Tôi có số liệu cho thấy

ngài đang định giá tòa nhà ấy ở mức quá cao”. Lúc đó thì bạn không thể bắt bẻ lại được những gì mà bạn không nhìn thấy.

- Trong đàm phán điện thoại, các bên luôn có xu hướng đạt được một thỏa thuận nào đó. Ngay trước khi gác máy, họ muốn cảm thấy đã đạt được điều gì đó, thường là thông nhất được một hay nhiều điểm.

Chìa khóa dẫn đến thành công trong đàm phán điện thoại là học cách lắng nghe! Khi bạn trả lời một cuộc gọi, chỉ cần hỏi đối tác: “Mục đích của cuộc gọi này là gì?”. Sau đó hãy thư giãn và chỉ cần lắng nghe cẩn thận. Nếu bạn không nói, phía bên kia chắc chắn sẽ phải nói. Luôn có những khoảng im lặng mà cả hai bên đều không muốn. Sau khi đã lắng nghe và có được những thông tin cần thiết, nói với phía gọi rằng bạn sẽ gọi lại cho họ. Điều này cho phép bạn có khoảng thời gian cần thiết để đề xuất một câu trả lời thích hợp.

Khi gọi lại, hãy chọn nơi yên tĩnh và vào khoảng thời gian phù hợp để hạn chế sự chen ngang. Nên chuẩn bị sẵn sàng tất cả những tài liệu cần thiết trước khi đàm phán bằng điện thoại. Những công cụ hữu ích có thể là một nghị trình, hay một chiếc máy tính phòng khi cần thiết. Hãy ghi chép cẩn thận nội dung của cuộc trao đổi vào sổ của bạn. Khi kết thúc cuộc gọi, xếp nó vào file thích hợp. Đây là một thói quen tốt để còn đối chiếu lại nội dung của cuộc hội thoại và những thỏa thuận đạt được thông qua thư, fax hay email sau đó.

Biến những phút bê tá c, hạn định

và trì hoãn thành lợi thế của bạn

Khi bê tá c

Khi cả hai bên đều lâm vào tình trạng bế tắc, hãy tự hỏi bản thân bạn xem, bế tắc trong vấn đề này và vào lúc như thế này có thích hợp hay không. Tình trạng bế tắc là kết quả của những ép buộc dồn lên nhà đàm phán bởi một người từ chính phía họ. Nếu nghĩ rằng bạn đã bế tắc và định lựa chọn giải pháp từ bỏ đàm phán thì hãy bày tỏ thật nhẹ nhàng. Bạn hãy cười tươi khi bước ra cửa và nói những câu đại loại như: “Tôi thực sự rất muốn mua mảnh đất đó của ngài nhưng mức giá ấy quả là không thực tế chút nào”. Luôn dành một chút để “giữ thể diện”. (Ví dụ, có thể nói: “Tôi sẽ xem xét lại vấn đề này”).

Nếu một bên tỏ ra không bận lòng với tình trạng bế tắc, rõ ràng là họ đang có lợi. Tình trạng bế tắc không đồng nhất với việc chấm dứt đàm phán hay thất bại như nhiều người vẫn nghĩ. Trong nhiều trường hợp, bạn sẽ khiến đối phương phải nhượng bộ nếu cuộc đàm phán bị bế tắc ở một vấn đề nào đó.

Các công ty lớn thường rất sợ bế tắc vì họ coi nó như một thất bại. Nhưng những nhà đàm phán bất động sản khôn ngoan biết rằng bế tắc không phải một thất bại và hoàn toàn có thể bị phá vỡ. Đây sẽ là lợi thế của bạn khi đàm phán với những công ty lớn.

Trong nhiều trường hợp, bạn nên lạc quan với sự bế tắc trong đàm phán vì nó thực sự thể hiện quyết tâm của bạn với đối tác. Một sự bế tắc cũng có thể kiểm nghiệm được quyết tâm của bên kia. Nếu như họ nói: “Đó là điều chúng tôi không thể chấp nhận và buộc phải từ bỏ”, hãy xem họ có đi thật không hay vẫn ở lại. Thường thường, nếu bạn xem đó như một lời hù dọa thì đối phương sẽ phải xem xét lại và chấp nhận đề nghị của bạn hoặc đưa ra một phương án thay thế. Nên giành cho họ một con đường có thể quay lại bàn đàm phán để thỏa thuận lại mà không bị mất mặt. Nếu phía bên kia chấp nhận bế tắc, chứng tỏ cho bạn và phía bạn biết rằng đó là

chặng cuối của con đường”, tuy nhiên đó chỉ là chặng cuối của vấn đề đó thôi, chứ không phải kết thúc cả một thương vụ.

Phá vỡ tình trạng bế tắc

Cách đơn giản để phá vỡ tình trạng bế tắc là thay đổi vấn đề gây bế tắc và chuyển nó sang một lĩnh vực khác. Có thể vấn đề đó chưa được giải quyết nhưng nếu đạt được thỏa thuận về những vấn đề khác thì có thể cải thiện tình hình, thay đổi tâm trạng và xem xét lại vấn đề gây bế tắc trong bầu không khí thoải mái hơn.

Một cách khác là đàm phán “ngoài lề”, mở ra giải pháp mới thông qua một người khác, có thể ở một cấp thấp hơn trong công ty đối phương. Hoặc bạn có thể tham khảo ý kiến từ một trung gian thứ ba được cả hai bên tôn trọng.

Nếu muốn phá vỡ bế tắc bằng việc tiếp tục trao đổi thẳng vào vấn đề, tốt nhất bạn nên kiên quyết đạt được một nhượng bộ tối thiểu trong lĩnh vực đó để giữ uy tín.

Biến những hạn định thành lợi thế của bạn

Hầu hết mọi người đều cố gắng giải quyết những vấn đề chính yếu vào phút chót. Một chuyên gia uy tín trong lĩnh vực đàm phán đã tiến hành một thử nghiệm thú vị. Ông tập hợp 100 nhà đàm phán thuộc nhiều cấp độ chuyên môn khác nhau tham gia vào một cuộc đàm phán giả định. Những người tham gia được chia thành hai nhóm đối lập trong tình huống tưởng tượng sau. Một công ty được phẩm lớn phát triển một loại thuốc mà họ đã công bố có những tác dụng phụ như gây cảm giác chóng mặt hay nhức đầu, họ cũng biết rằng loại thuốc này có thể gây mù mắt hay giảm thị lực nghiêm trọng.

Người tiêu dùng kiện công ty vì những thương tổn nghiêm trọng mà họ phải chịu. Những nhà đàm phán được chia thành hai nhóm, một người đại diện cho công ty được và người khác đại diện bệnh nhân. Họ phải đạt được một thỏa thuận trong vòng 60 phút nếu không sẽ tuyên bố tình trạng bế tắc và dừng đàm phán. Cứ 10 phút, chuông sẽ rung và có thông báo về thời gian còn lại. Trong 10 phút cuối, cứ mỗi phút chuông lại reo và thông báo lại nữa. Cuộc thử nghiệm đã kết thúc với kết quả là 90% thỏa thuận được ký kết vào 5 phút cuối. Bài học rút ra cho các nhà đàm phán bất động sản là “Tiến hành đàm phán thực sự vào phút chót!”

Hạn định tệ nhất mà bạn phải đối mặt là hạn định ảnh hưởng tới phía bạn. Khi thời hạn đang tới gần, phía bên kia sẽ linh hoạt hơn còn bạn buộc phải đạt được thỏa thuận, dù với những điều khoản bất lợi.

Cần phải biết được hạn định nào là thực tế và hạn định nào chỉ là tưởng tượng. Nếu một bên nói: “Tôi phải có được câu trả lời của ngài vào thứ sáu này” thì hãy nói với họ bạn cần kiểm tra mọi thứ và không thể trả lời tới thứ tư tuần sau. Nếu họ nói “được rồi”, có nghĩa là đó chỉ là một hạn định có tính hù dọa. Nếu họ giải thích thỏa đáng tại sao thứ sáu phải là hạn chót thì đó là hạn định thực sự.

Trì hoãn

Thực tế là mọi giao dịch đều rất vòng vo trừ khi có một lý do bất buộc phải hoàn thành. Nếu bạn muốn đẩy nhanh mọi chuyện, hãy kiểm soát vấn đề bằng cách đặt ra một khung thời gian thích hợp và cam kết thực hiện đúng theo những gì đã định. Nếu bạn giành thời gian để điều phối lịch trình của tất cả những người tham gia, bạn có thể tránh được những trì hoãn đột ngột.

Cố gắng thiết lập càng nhiều “nhóm làm việc song hành” càng tốt, nghĩa là nhiều người cùng tham gia vào các phần khác nhau của vụ giao dịch trong cùng một lúc. Nếu trong trường hợp phía đối tác cũng có nhiều người cùng thực hiện thương vụ (ví dụ: nhà môi giới, luật sư...) nghĩa là sẽ tăng lượng thời gian được đầu tư của họ.

Một số chiến thuật

và cách ứng phó khác

Chấp nhận hay từ bỏ. Phát biểu này được coi là đưa ra tối hậu thư với đối tác; họ có thể xem đó là lời xúc phạm nghiêm trọng. Để tránh tác động nghịch có thể dùng những phương án nhẹ nhàng hơn, như nói rằng: “Tôi còn nhận được những chào giá khác” hay “Đây là một tòa nhà tương tự nhưng ở mức giá thấp hơn của ngài”. Hãy cố gắng dành một cửa để còn quay lại và giữ thể diện cho chính bạn. Điều duy nhất mà phương án *chấp nhận hay từ bỏ* mang lại là rút ngắn quãng thời gian đàm phán và thể hiện quyết tâm của bên đưa ra. Phản ứng cho tình huống này là thay đổi thông số của cuộc thảo luận. Cố gắng tìm những lĩnh vực cần được thảo luận kỹ càng hơn để có thể giảm bớt áp lực của tối hậu thư.

Ngài hẳn là có thể làm điều đó tốt hơn thế. (Được xem là yếu tố quyết định.)

Nếu bạn nói với đối phương: “Ngài hẳn có thể làm điều đó tốt hơn thế” thì phản ứng thường thấy của họ sẽ là sửa đổi theo hướng của bạn. Nhưng nếu bạn lại nói thế một lần nữa, họ có thể đi xa hơn. Cần lưu ý, bạn không bao giờ được chỉ ra rằng bạn sẽ chấp nhận những thay đổi của họ. Bạn chỉ muốn xem còn giải pháp nào tốt hơn thế không. Phản ứng trong trường hợp này rất đơn giản, chỉ cần nói “Tôi đã đưa ra một đề nghị hợp lý, vì thế không có lý do gì để làm nó tốt hơn cho ngài cả”.

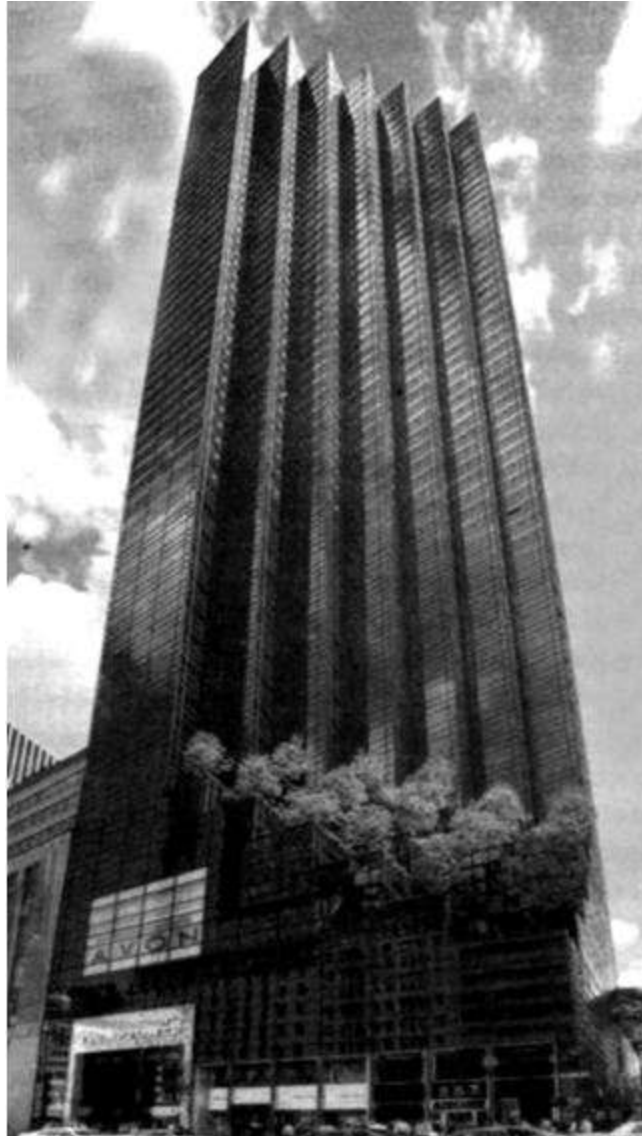
Thay đổi nhịp độ. Chiến thuật này liên quan tới việc thay đổi bầu không khí hợp tác trở nên tiêu cực; hay là ngược lại. Đây có thể là chiến thuật rất hiệu quả nếu bạn kiên quyết theo đuổi việc thực hiện giao dịch và e ngại phía đối phương đang muốn buông xuôi. Nếu đối phương thay đổi không khí đàm phán theo chiều hướng xấu, phản ứng của bạn có thể là quay lại với những khẳng định trước đó và tung ra “ô hoả mù”. Ví dụ, bạn có thể nói: “Rốt cuộc chúng ta đã tới đây và tôi nghĩ ngài thực sự muốn tiến hành vụ giao dịch này phải không? Nếu không, tôi cũng đã có một khoản đất khác mà tôi đang định mua”.

5 NÉT ĐẶC TRUNG TRONG TRUMP

Sáng tạo nét đặc trưng, sự quyên rũ và uy tín để có được giá cao hơn so với giá thị trường cho bất động sản của bạn

NHỮNG ĐIỂM THEN CHỐT:

- Hãy tạo ra sự khác biệt, nét đặc trưng cho bất động sản của bạn
- Hãy mang đến cho khách hàng chất lượng tốt nhất
- Tìm hiểu phong cách sống của khách mua và khách thuê
- Nắm bắt được cái gì khách hàng sẽ sẵn sàng bỏ tiền ra và cái gì không



Tháp Trump trên Đại lộ số 5

Khi đã đầu tư vào lĩnh vực bất động sản, điều mà Trump quan tâm đến đó là phải luôn tạo ra được sự hoàn hảo về mặt chất lượng, uy tín, sự tinh tế, tỉ mỉ trong các chi tiết và vẻ đẹp cho bất cứ công trình nào mà ông xây dựng hoặc cải tạo lại. Những tiêu chí để tạo nên công trình lý tưởng như vậy đã lý giải tại sao năm 2003, Trump đã xây dựng 9 trong tổng số 10 khu chung cư được bán với giá cao nhất ở thành phố New York. Với những điểm đặc trưng như hiện nay - điều mà trong giới kinh doanh gọi là “nét đặc trưng Trump”, các công trình của Trump được đánh giá cao hơn hẳn khi so sánh với các công trình khác về vị trí và quy mô. Nếu bạn muốn

khách hàng sẵn sàng trả giá cao hơn cho bất động sản của mình, bạn phải đưa ra được những nét độc đáo, đặc sắc để có thể thu hút khách mua hoặc khách đi thuê. Tháp Trump trên Đại lộ số 5 là một ví dụ tiêu biểu minh chứng cho việc những nét độc đáo trong kiến trúc của công trình có thể làm tăng giá trị bất động sản lên nhiều lần. Thông qua việc nghiên cứu, phân tích ví dụ sau đây, bạn sẽ học được những kỹ năng mà Trump đã sử dụng để khi bán hay cho thuê bất kỳ công trình nào, ông luôn có được giá thành cao nhất trên thị trường. Tôi sẽ chỉ cho bạn cách áp dụng những kỹ năng này vào công việc đầu tư bất động sản nhưng với quy mô nhỏ của bạn.

XEM XÉT VÍ DỤ ĐIỂN HÌNH

Tháp Trump trên Đại lộ số 5

Bạn hãy tưởng tượng mình đang đi bộ trên một khu phố sang trọng nhất Đại lộ số 5 ở giữa Manhattan. Khi bạn đi tới Phố số 56, bạn cảm thấy choáng ngợp bởi tòa nhà cao chót vót, hiện đại và nổi bật với mặt tiền là những tấm kính màu đen độc đáo. Khi ngược nhìn lên, bạn trông thấy lùm cây gồm 16 cây được trồng trên sáu tầng của mái hiên, cao 50 feet so với vỉa hè. Khi bước vào tòa tháp cao 68 tầng này, bạn sẽ bị lôi cuốn bởi những tủ bày hàng của các cửa hàng bán lẻ nổi tiếng. Bạn sẽ ngạc nhiên trước sàn nhà được lau chùi sạch bóng và sàn nhà được ghép bằng những miếng đá cẩm thạch một cách tinh xảo này, nó sẽ đưa bạn đến không gian rộng lớn có hàng cây dọc lối đi của tiền sảnh và sẽ kết thúc ở tầng thứ 7. Ở phía xa xa của tầng thứ 7 là thác nước cao khoảng 100 foot dựa vào bức tường cẩm thạch mà bức tường này được những cửa sổ lớn nhiều cạnh phía trên phản xuống chiếu sáng mọi thứ phía dưới. Phía thấp hơn là hai nhà hàng rất đẹp mắt, một nhà hàng phục vụ tiệc

đứng trông trang nhã, lịch thiệp và nhà hàng còn lại cũng hấp dẫn không kém với những chiếc khăn trải bàn màu trắng cùng với nghệ thuật trang trí tao nhã. Cả hai nhà hàng đều phục vụ những món ăn tuyệt vời do người đầu bếp tài hoa đảm nhiệm. Bạn có thể thấy bao quanh đó đặc là những bức tường có viên cẩm thạch được kết hợp tài tình và bạn cũng nên chú ý đến không gian phía trong. Bạn có thể trông thấy những đồ đạc làm bằng đồng thau được đánh bóng cẩn thận kỹ càng ở khắp mọi nơi. Ở phía bên trái lối vào chính là thang máy có cửa làm bằng đồng thau. Khi bạn bước vào thang máy, một nhân viên an ninh mặc trang phục lịch sự sẽ hỏi bạn cần gặp ai. Nếu người mà bạn muốn gặp đồng ý thì bạn mới được phép bước vào thang máy có gương và thang máy với tốc độ cao này sẽ nhanh chóng đưa bạn tới tầng mà bạn muốn.

Đây là những ấn tượng mà mọi người đã trải qua khi đến tiền sảnh và khu vực văn phòng của Tháp Trump lần đầu tiên. Tháp Trump đã làm mọi người sửng sốt, kinh ngạc và điều đó chứng tỏ rằng Trump là bậc thầy trong việc thiết kế tòa nhà có thể gây ấn tượng mạnh cho mọi người. Khu vực dành cho các hộ gia đình ở trong tòa nhà là một thế giới riêng. Khu vực này có lối vào riêng trên Phố số 56 với người gác cửa và dịch vụ vận chuyển khuôn vác sẽ có mặt suốt ngày đêm. Nhân viên lễ tân sẽ mặc đồng phục ngò ở quầy lễ tân và họ có nhiệm vụ nhận diện người dân sống trong tòa nhà và kiểm tra tất cả những khách viếng thăm. Sau khi nhân viên lễ tân kiểm tra xong, khách sẽ được phép bước vào một trong những chiếc thang máy sạch bóng và nhân viên điều hành thang máy trong bộ đồng phục sẽ hỏi khách cần đến tầng nào và sẽ nhấn nút đưa khách lên tầng đó.

Tầm nhìn càng đẹp thì giá thành cho căn hộ đó càng tăng. Trump thiết kế tòa nhà để khu vực dành cho các hộ gia đình ở trong tòa Tháp Trump (với nhiều khu chung cư sang trọng) sẽ bắt đầu từ

tầng thứ 28 đến dãy phòng ở trên mái bằng tầng 68. Tầng nhìn cũng được tăng lên bằng cách nâng độ cao của trần, lắp đặt những cửa sổ có kích cỡ lớn và tận dụng mặt tiền góc cạnh để thiết kế những cửa sổ có góc đa chiều quay về nhiều hướng. Nhờ có thêm cấu lạc bộ sức khỏe, phòng tập thể hình và những tiện nghi sang trọng khác mà Tháp Trump đã có được giá bán hay cho thuê cao nhất trên mỗi foot vuông trong thành phố New York tại thời điểm tòa tháp này được hoàn thành. Bây giờ, bạn đã có khái niệm về Tháp Trump, chúng ta hãy cùng xem Trump đã phát triển ý tưởng của mình như thế nào và bất động sản này đã đem lại những gì cho ông.

Trước khi Tháp Trump được xây dựng, công trình này thuộc quyền sở hữu của công ty mẹ Bonwit Teller với hàng loạt các cửa hàng tổng hợp. Tòa nhà này xét về mặt nghệ thuật trang trí thì giống như hình quả bóng và sẽ được sử dụng hữu ích trong thời gian dài. Mặc dù giá mua địa điểm này rất cao nhưng Trump tin tưởng rằng với vị trí nằm ở Đại lộ số 5, giữa Manhattan - là vị trí danh tiếng nhất trong toàn thành phố New York, sẽ đem lại một nguồn lợi nhuận to lớn nếu biết khai thác hết tiềm năng của nó. Trump tin tưởng rằng tầng trệt của tòa nhà mới này và 3 tầng trên nó có thể cho thuê với giá rất cao (hơn 500 đô la một feet vuông) từ những nhà thương nhân buôn bán lẻ, những người mong muốn biến Đại lộ số 5 này thành khu vực kinh doanh buôn bán sầm uất. Ông cũng tin tưởng rằng những tầng cao với tầm nhìn đẹp sẽ là nơi lý tưởng cho khu chung cư sang trọng và ông có thể bán chúng với giá cao. Tuy nhiên, cũng cần phải có những ý tưởng sáng tạo để có thể thu được lợi ích cao nhất từ việc sử dụng và việc đầu tư kinh doanh. Trump quyết định sử dụng những tầng giữa này là nơi dành cho văn phòng và ông cũng nhận thấy rằng cần phải tiến hành các biện pháp marketing sáng tạo để nhiều người đến thuê. Như vậy, với ý tưởng về kiểu thiết kế ba chức năng riêng của Trump, tòa nhà có nhiều

tính năng sử dụng đã được ra đời. Vào cuối những năm 1970, việc phát triển loại hình xây dựng này là điều ưu việt nhất.

Một trong những bài học dành cho các nhà đầu tư nhỏ là hãy tìm mọi cách có thể khiến bất động sản của mình có được nhiều chức năng sử dụng, điều này sẽ giúp họ kiếm được lợi nhuận. Nếu bạn có thể tìm ra cách thức sử dụng mới cho bất động sản mà cách thức này chưa ai sử dụng bao giờ, thì một dòng lợi nhuận mới sẽ đến và bạn sẽ có cơ hội gia tăng lợi nhuận lên đáng kể khi đem bán hoặc đem đầu tư. Ví dụ, nếu bạn có cho thuê trong thành phố, bạn có thể thu thêm phí của những cư dân sống trong khu vực lân cận cho việc đậu xe của họ trên các phố cắt ngang đường phố chính. Hoặc bạn có thể thu thêm phí khi bạn cung cấp dịch vụ phụ như dịch vụ Internet hoặc dịch vụ giặt là quần áo cho khách thuê. Chiến lược này giúp bạn thu được nhiều lợi nhuận từ bất động sản theo nhiều hình thức khác nhau, chứ không đơn thuần chỉ một hình thức (như cho thuê). Và việc này cũng giúp cho bạn đỡ gặp rủi ro hơn và do vậy sẽ gia tăng lợi nhuận.

Công trình với nhiều tính năng sử dụng này đặc biệt phát huy hiệu quả trong Tháp Trump. Tuy nhiên, trước khi Trump tiến hành xây dựng Tháp Trump, ông cũng phải giải quyết một số vấn đề liên quan đến công trình này. Vấn đề chính là công trình không chỉ xây dựng trên một lô đất, mà còn nằm trên lô đất đi thuê có diện tích rộng 25 foot và dài 100 foot ở Phố số 57 thuộc quyền sở hữu của Leonard Kandell, một nhà đầu tư và kinh doanh bất động sản lão luyện và có đầu óc. Biết rằng thành công chủ yếu dựa trên quy mô của tòa nhà, Trump đã cố gắng mua lô đất đó nhưng Kandell đã từ chối bán với bất cứ giá nào. Điều khiến Trump

thích thú khi mua lô đất của Kandell là vì quyền sở hữu đất, việc này đồng nghĩa với việc ông có quyền xây một tòa nhà lớn hơn. Tôi giúp Donald nhận rõ về luật chia vùng, cho phép một người sử dụng có quyền bán hoặc chuyển nhượng quyền sử dụng bất động sản mà mình chưa sử dụng đến cho người sử dụng kế bên. Tôi nói với ông ta: “Nếu bằng cách nào đó mà tôi có được quyền sử dụng của Kandell thì ông không cần phải sở hữu một bất động sản nào của ông ấy”. Do Tiffany sở hữu bất động sản kế bên ở góc của Đại lộ số 5 và Phố số 57 mà Tiffany đều đã có quyền sử dụng nên Trump nói: “Tiffany cũng có quyền sử dụng nên tôi sẽ mua quyền sử dụng này”. Ông đã tiến đến đàm phán với đối tác Tiffany để mua quyền sử dụng trên.

Trong buổi gặp mặt với Walter Hoving, Giám đốc cấp cao của Tiffany, Trump đã nhận thấy rằng Tiffany có quyền mua khu đất của Kandell với đúng giá thị trường. Việc Tiffany mua quyền sử dụng khu đất của Kandell là không chắc chắn nhưng Trump cho rằng đây có thể là cơ hội để Trump hợp tác với Kandell. Trump cũng chắc chắn rằng số tiền mà ông phải trả để có được quyền sử dụng đất của Tiffany sẽ cũng bao gồm cả quyền sử dụng trên mảnh đất của Kandell. Khi đã cầm trên tay quyền sử dụng của Tiffany, Trump đến gặp và nói với Kandell: “Tôi đang có ý định dùng quyền sử dụng của Tiffany để mua mảnh đất của ông”. Kandell không tỏ ra nao núng trước những lời hăm dọa này, ngược lại ông nói: “Ông sẽ phải xin tôi để có thể sử dụng quyền này và tôi sẽ chiến đấu với ông từng tấc đất một. Và trở ngại này sẽ khiến kế hoạch xây dựng của ông không thể thực hiện được. Nếu cuối cùng, ông giành chiến thắng thì chúng ta sẽ thảo luận về giá thị trường hợp lý cho mảnh đất của tôi”. Điều này đã tạo ra một trận chiến kinh điển giữa một bên là lực lượng chiến đấu không ngại nghi với một bên là hàng phòng thủ kiên cố. Trump vẫn tôn trọng ý chí sẵn sàng chiến đấu của Kandell mặc dù Kandell biết rằng ông sẽ mất mảnh đất của

mình cho dù ông có thể bán được với giá cao. Trump cũng biết rằng Kandell nổi tiếng là nhà kinh doanh cứng rắn nhưng đồng thời cũng là người chơi đẹp. Thấy được sự cần thiết trong việc xây dựng mối quan hệ dựa trên sự tôn trọng lẫn nhau, Trump đã gọi điện cho Kandell và nói: “Len, chúng ta không biết nhau nhưng vì lợi ích đôi bên, chúng ta nên nghĩ cách thương lượng. Ông muốn gì?” Kandell trả lời: “Donald, mặc dù tôi biết ông sẽ trả tôi rất nhiều tiền cho thỏa thuận này nhưng tôi vẫn muốn sở hữu mảnh đất ở Phố số 57 và chúng ta có thể thỏa thuận cho thuê đất dài hạn với giá cả hợp lý và điều này sẽ giúp tôi có thể chu cấp đầy đủ cho con cháu tôi và ông sẽ có những thứ cần thiết để xây dựng tòa nhà của mình”.

Tin tưởng vào khả năng mình có thể thiết lập được mối quan hệ kinh doanh tốt, Trump đã mời tôi cùng ăn trưa với ông và Kandell tại Câu lạc bộ Trường đại học - nơi mà Kandell là một thành viên. Trump nói với Kandell: “Mặc dù tôi thực sự muốn mua mảnh đất của ông nhưng tôi sẽ để cho ông và George lập ra hợp đồng cho thuê mà với hợp đồng này ông sẽ có thể chu cấp đầy đủ cho gia đình mình đồng thời cũng đem lại sự linh hoạt cho tôi trong quá trình xây dựng tòa nhà”. Kandell nói “Cảm ơn, Donald, tôi đánh giá cao sự hợp tác của ông”. Trước khi đi, Trump kéo tôi về một phía và nói “Tôi đã làm mềm lòng Len nhưng tôi cần thuê càng sớm càng tốt; tôi không cần phải mua mảnh đất của Kandell. Tôi chỉ cần một hợp đồng cho thuê”. Khi tôi quay trở lại, Len Kandell nói: “George, trước khi chúng ta thảo luận về những điều khoản trong hợp đồng cho thuê mới, tôi muốn ông biết rằng tôi đồng ý một hợp đồng cho thuê. Nếu tôi không đồng ý, Donald sẽ mua mảnh đất của tôi với giá cao, nhưng tôi sẽ phải nộp rất nhiều khoản thuế và tôi thực sự không biết có thể đầu tư vào đâu tốt hơn khu Phố số 57 và Đại lộ số 5. Tôi giao cho ông nhiệm vụ phác thảo hợp đồng cho thuê và hợp đồng này phải đáp ứng được những nhu cầu của Donald và phải công bằng đối với tôi. Tôi rất ngạc nhiên vì không ngờ rằng

Kandell thực tế lại là người dễ dàng tiếp cận đến thế. Ông ấy tin tưởng tôi mặc dù biết tôi là luật sư của Trump. Kandell nói: “Tôi biết ông, tất cả các luật sư đều như nhau; ông sẽ phải mất hàng tháng trời để lập ra hợp đồng đơn giản này. Vào độ tuổi này, tôi chẳng còn nhiều thời gian dư đâu”. Tôi nói: “Nếu luật sư của ông cùng hợp tác, tôi sẽ lập hợp đồng xong trong vòng hai tuần”. Ông nói: “Tôi đặt cược là ông không thể làm được, tôi đánh cược 2 ăn 1”. Tôi đồng ý và Kandell đặt cược 2 đô la còn tôi 1 đô la. Trong vòng hai tuần, tôi chuẩn bị và hoàn tất hợp đồng cho thuê đất dài hạn với Kandell và với bản hợp đồng này Trump có quyền sử dụng mảnh đất còn Kandell có được khoản thu nhập từ tiền cho thuê đất tương xứng với giá trị của quyền sử dụng đất. Một trong hai đồng đô la của Kandell vẫn ở trên tường của tôi. Đồng đô la còn lại tôi đưa cho Trump vì với thiện chí hợp tác, ông đã tạo điều kiện giúp tôi thuận lợi trong quá trình đàm phán với Kandell. Bản hợp đồng cho thuê là bước khởi đầu cho mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa Donald Trump và Leonard Kandell và đó là một điều vô cùng quý giá trong các cuộc thương lượng sau này. Bài học dành cho các nhà đầu tư nhỏ (để nhắc lại một ý trong Chương 1) là bạn không nên đánh giá thấp giá trị của các mối quan hệ tốt nếu bạn có ý định trở thành nhà đầu tư bất động sản lâu dài. Cả Kandell và Trump đều là những người khó tính trong quá trình đàm phán nhưng cả hai ông đều hiểu điều này.

Bây giờ Trump đã có được quyền sử dụng không gian ông cần để xây dựng tòa nhà có độ cao tương xứng với chi phí cao mà ông thuê mặt bằng tòa nhà. Trump đã có ý tưởng thiết kế và sửa chữa rất sáng tạo và mang lại lợi nhuận mà các nhà đầu tư khác cần phải học tập. Ông đã nhượng bộ với thành phố New York bằng việc đồng ý để đường dành cho người đi bộ giữa Đại lộ số 5 và Đại lộ Madison thông qua sảnh của khu vực thương mại của Tháp Trump. Vì sự nhượng bộ này mà thành phố New York đã trao một đặc ân có giá trị

cho Trump, đó là ông có thể sử dụng thêm diện tích phía dưới để tăng tổng số tầng trong những khu vực đem lại lợi nhuận nhiều nhất của tòa nhà hay tăng số căn hộ sang trọng ở các tầng trên. Nhưng Trump còn biết cách tăng lợi nhuận bằng việc mở các cửa hàng bán lẻ và những tủ bày hàng bên cạnh đường dành cho người đi bộ và biến khu vực này thành nơi kiếm được nhiều tiền. Do số lượng người đi bộ ngày càng tăng, đường dành riêng cho người đi bộ rộng rãi cùng với những khu vực ngòai ở các bậc thấp hơn làm cho không gian chung ở phía ngoài tòa nhà trở nên hấp dẫn hơn đối với những ai đi mua sắm.

Trước kia, thành phố New York đã thông qua một đạo luật về việc ưu đãi thuế cho những ai có khả năng phát triển những khu đất chưa được sử dụng triệt để trở thành các khu chung cư. Việc ưu đãi thuế này được áp dụng trong vòng 10 năm và Trump đã tận dụng cơ hội này để xây dựng những khu chung cư sang trọng và điều này giúp ông có thể dễ dàng bán được những căn hộ với giá cao. Các nhà đầu tư nhỏ nên học tập Trump trong việc nắm bắt thông tin về những ưu đãi của chính phủ trong việc phát triển hay cải tạo khu đất. Đôi khi tận dụng được những lợi thế từ chính sách ưu đãi thuế hoặc những chính sách ưu đãi khác sẽ giúp anh có được nhiều lợi nhuận trong quá trình đầu tư của mình.

Ý tưởng về một tòa nhà chung cư có nhiều chức năng sử dụng giống như Trump đã tưởng tượng ra không được những người cho vay thế chấp truyền thống - những người vốn có bản chất bảo thủ - chấp nhận. Với mối quan hệ rộng, Trump biết rằng Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Equitable rất muốn đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh mà trong đó họ phải có được một chút ít quyền sở hữu. Tôi đàm phán để lập một dự án liên doanh giữa Trump và Equitable, trong đó Equitable đồng ý đầu tư số tiền cần thiết để xây dựng Tháp Trump. Đổi lại, Equitable sẽ nhận lại toàn bộ số tiền mà họ đã

đầu tư cộng thêm lãi suất từ việc bán từng khu chung cư. Do đó, Trump và Equitable mỗi bên sẽ nhận được 50% lợi nhuận. Nhưng Equitable đã mắc phải sai lầm trong quá trình thương lượng. Equitable có một nội quy là luật sư hay hãng luật nào đại diện cho Trump hay Equitable trong quá trình lập bản dự án liên doanh sẽ không được phép tham gia tiếp công việc kinh doanh. Khi tôi nói với Trump về điều kỳ lạ này, Trump nói: “George, nếu ông không thể làm luật sư trong dự án này thì tôi sẽ huỷ bỏ việc thương lượng với Equitable”. Mặc dù tôi thực sự đánh giá cao sự chung thủy của Trump đối với tôi nhưng tôi đáp lại: “Donald, với việc hợp tác cùng Equitable, ông có thể thu hồi toàn bộ vốn đầu tư ngay lập tức, ông chẳng đang cần tiền để xây dựng đó sao, và ông có thể hưởng 50% lợi nhuận, đừng bỏ qua cơ hội tốt này. Tôi vẫn sẽ là luật sư của ông trong những dự án tiếp theo”. Khi bản hợp đồng với Equitable được ký kết xong, tôi nghĩ tôi không còn liên quan gì đến Tháp Trump nữa. Nhưng tôi đã nhầm.

Sau khi tôi không còn là luật sư của Trump trong Tháp Trump nữa, Leonard Kandell gọi điện cho tôi và nói: “George, tôi muốn ông là luật sư của tôi và ông sẽ đứng ra giải quyết tất cả các vấn đề về mặt pháp lý cho tôi”. Tôi đáp: “Ông phải hỏi Donald xem liệu ông ấy có chấp thuận không” Kandell nói: “Tôi đã hỏi”. Tôi hỏi: “Ông đang có một luật sư giỏi, tại sao ông lại cần tôi”. Kandell trả lời: “Khi ông đàm phán và phác thảo hợp đồng cho thuê đất, tôi đã quan sát ông. Ông không chỉ là một luật sư mà ông còn biết hoạt động kinh doanh bất động sản. Ông đòi hỏi mức lương như thế nào thì tôi cũng sẽ đáp ứng”. Đó là cách mà tôi có Leonard Kandell là khách hàng của mình và mặc dù ông ấy đã mất cách đây nhiều năm nhưng tôi vẫn là người giải quyết các vấn đề liên quan đến bất động sản của gia đình ông cho đến tận bây giờ.

Trump tiến hành xây dựng tòa nhà có nhiều chức năng sử dụng như ông đã tưởng tượng. Mục đích của tòa nhà này là tạo ra được giá trị lớn nhất dựa trên kiểu kiến trúc ba tầng với ba cấp độ sở hữu khác nhau. Các cửa hàng bán lẻ ở sáu tầng dưới cùng với đường dành cho người đi bộ chung đã tạo ra khu vực buôn bán sầm uất và điều này đã giúp tòa nhà thu hút được mọi người. Kiểu kiến trúc trên còn tận dụng tối đa được không gian của các tầng bởi vì các tầng ở phía dưới có tầm nhìn rất hạn chế. Trong Tòa nhà Trump, khu vực văn phòng từ tầng 4 đến tầng 26 ở địa chỉ Đại lộ số 5 danh tiếng cùng với dịch vụ tiện ích sẽ được cho thuê. Và nơi đây cũng là trụ sở cơ quan của Trump nơi Trump và tôi làm việc. Liên doanh Trump-Equitable có quyền sở hữu tất cả các tầng dưới tầng 27 và sẽ nhận được toàn bộ số tiền cho thuê những tầng đó. Từ tầng 27 đến tầng 68 là tầng mà mọi người đều ao ước bởi vì đây là những tầng có không gian thoáng đãng, sang trọng với tầm nhìn về phía Công viên Trung tâm và Manhattan.

Trước khi khởi công xây dựng, Trump đã gặp một khó khăn khác. Trước khi kế hoạch xây dựng tòa nhà được đệ trình lên Bộ Xây dựng xin cấp giấy phép, các kiến trúc sư đã thông báo với Trump độ rộng cần thiết của đường dành cho người đi bộ qua Tháp Trump đòi hỏi phải đặt xà ở góc phân chia với mảnh đất của Kandell. Trump gọi điện cho tôi, vì tôi là luật sư mới của Kandell, để thông qua tôi nhận được sự chấp thuận của Kandell cho phép đặt xà ở khu vực cần thiết. Tôi nói chuyện với Len Kandell, Kandell hỏi tôi: “George, việc làm này có làm mất giá trị mảnh đất của tôi không?” Tôi đáp: “Không Len ạ, khu vực mà Donald cần chỉ là 38 feet dưới mặt phố và chỉ chiếm một diện tích nhỏ trong khu đất của ông thôi”. Len nói: “Hãy nói với Donald, tôi cho không ông ta đó”. Tôi nói với Donald ông hãy cứ tiếp tục công việc của mình. Nhưng khi kế hoạch xây dựng tòa nhà được Bộ Xây dựng phê chuẩn thì họ nhất định rằng vỉa hè chung phải được để lại rộng hơn nếu không thì họ sẽ

không chấp nhận quyền sử dụng đất được chuyển từ người khác mà Trump có được và do vậy Trump sẽ không được phép xây dựng tòa nhà tới độ cao mà ông ấy muốn. Tôi nhận được một cú điện thoại nữa từ Donald, Donald muốn có được sự chấp thuận của Kandell để có thể đặt toàn bộ xà lên khu đất của Kandell. Tôi nói với Donald đây là một yêu cầu hoàn toàn khác nhưng tôi sẽ nói với Kandell về điều này. Khi tôi nói với Kandell những gì Donald muốn, Kandell một lần nữa hỏi tôi: “George, việc làm này có làm mất giá trị mảnh đất của tôi không?” Tôi trả lời: “Vâng, nhưng không nhiều lắm”. Len nghĩ trong giây lát và nói: “Tôi có thể đòi Donald phải trả 1 triệu đô la hoặc 1,5 triệu đô la cho quyền sử dụng này nhưng ông ấy khá tốt và sòng phẳng với tôi nên tôi sẽ không đòi hỏi ông ấy gì cả”. Tôi nói với Len việc trao quyền sử dụng của mình cho ông ấy sẽ khiến cho ông ấy gặp một số trục trặc với những người cho ông ấy vay thế chấp và nếu việc này xảy ra thì ít nhất Trump nên trả khoản chênh lệch giữa lãi suất mà Kandell thế chấp hiện nay với lãi suất thế chấp thay thế. Kandell nói: “Được, ông hãy nói với Kandell rằng tôi chấp thuận điều đó”. Khi tôi gọi điện cho Trump, tôi tò mò muốn biết xem liệu Trump sẵn sàng trả bao nhiêu để có được sự chấp thuận của Kandell. Vì vậy, tôi gọi điện cho Trump và nói với giọng châm chọc: “Donald, ông Len sẽ chấp thuận đề nghị của ông nhưng ông sẽ mất một khoản tiền lệ phí”. Trump hỏi tôi: “Bao nhiêu?”, tôi hỏi lại ông ấy: “Ông có thể trả 1 triệu không?” Không chần chừ, Trump đồng ý ngay. Tôi tiếp tục: “Hai triệu có được không?” Donald đáp: “Đây là một cái giá cao để có được quyền xây dựng trên đất của người khác nhưng nếu Kandell cứ nhất định mức giá như vậy thì tôi sẽ đồng ý”. Tôi lại hỏi thêm: “Nếu tôi không thuyết phục Kandell với giá thấp hơn 3 triệu đô la thì ông có chấp thuận không?” Khi nghe mức giá đó, Trump nổi giận: “Thật là quá đáng, cứ như là ăn cướp vậy. Tôi sẽ xây Tháp Trump mà không cần có quyền xây dựng trên đất người khác này”. Tôi nói chặn lại: “Donald, George đây, tôi không phải là lính

mới. Cái cột trụ mà ông muốn đặt trên mảnh đất của Len sẽ chôn gờ đỡ cho góc của toàn bộ tòa nhà. Đừng nói với tôi là ông không cần chúng. Nếu tôi không thể thuyết phục Kandell giảm tiền thì ông có chịu chi 3 triệu đô la không?” Sau một hồi cãi nhau, Donald miễn cưỡng chấp thuận cái giá 3 triệu đô la nhưng ông nói rằng ông rất tức giận vì Kandell vẫn khăng khăng đòi mức giá đó. Khi tôi thú nhận rằng Kandell đồng ý cho không quyền xây dựng trên mảnh đất của mình cho Trump thì Trump sướng điên lên. Trump hỏi tôi: “Tại sao Len lại làm điều đó?” Tôi trả lời rằng Kandell thấy ông đối xử khá tốt với ông ấy khi ông ấy lập hợp đồng cho thuê có lợi cho đôi bên và ông ấy luôn coi Donald là bạn. Như vậy, với khả năng tạo dựng được mối quan hệ tốt, Trump đã tiết kiệm được khoản tiền 3 triệu đô la.

Như tôi đã đề cập ở trên, khi Tháp Trump được hoàn thành năm 1983 thì dự tưởng về một tòa nhà có nhiều tính năng sử dụng như Tháp Trump là điều khá mới mẻ. Chỉ có Tháp Olympic - nằm ở Đại lộ số 5 và Đại lộ số 51 - một vị trí có thể so sánh được với vị trí Tháp Trump, là được xây dựng với cùng ý tưởng trên đó là tạo ra nhiều tính năng sử dụng cho tòa nhà. Việc xây dựng Tháp Olympic này khá thành công nhưng tất nhiên Tháp Trump vẫn tốt hơn. Xét về mặt kiến trúc, Trump đã tạo ra được nét độc đáo cho tòa nhà này. Bằng cách tạo ra mặt tiền hình góc cạnh, ông đã giúp các phòng có thêm ánh sáng và có tầm nhìn đẹp hơn khi nhìn từ hai phía so với những phòng chỉ có một cửa sổ thường thấy ở những tòa nhà có mặt tiền hình phẳng. Kiểu cấu trúc này cũng cho phép ông trông được nhiều cây đẹp ở giữa phía trên của mặt tiền. Tháp Olympic nhìn ra thánh đường St. Patrick còn Tháp Trump nhìn ra những thảm cỏ trong Công viên Trung tâm. Với khả năng quan sát nhanh nhạy, Trump đã cho xây dựng thác nước cao bảy tầng độc đáo dựa vào đá cẩm thạch màu hồng ở phía ngoài của tòa nhà, một không gian thoáng đãng nhờ có hàng cây và những viên đá cẩm thạch trang nhã

bao quanh. (Trump đã để dành những mảnh kính hình thoi của Italia vì ông muốn tất cả đá cẩm thạch đặc biệt được sử dụng trong Tháp Trump này đều hài hòa với nhau.) Chúng ta không thể nghi ngờ tầm nhìn rộng của Trump nhưng đầu tư vào Tháp Trump liệu có phải là một quyết định đúng đắn? Điều này phụ thuộc vào việc Trump phải tìm được khách mua cực kỳ giàu có để bán cho họ những căn hộ sang trọng. Do nhìn thấy được một thực tế là có rất nhiều người muốn một tòa nhà độc đáo, lý thú nên Trump đã thành công với bất động sản của mình.

Một kiệt tác về marketing -

hiểu được sức hấp dẫn

sẽ khiến mọi người đổ xô vào

Khi xây dựng Tháp Trump, Donald đã tạo ra được một thị trường buôn bán bất động sản những khu vực dành cho các hộ gia đình cực kỳ sang trọng ở Manhattan mà thị trường này chưa từng tồn tại trước đó. Ông đã nhìn thấy trước và tin tưởng rằng một số tầng lớp như những người nổi tiếng, những nhà tỷ phú, giám đốc cấp cao của các tập đoàn lớn, những người nước ngoài quyên cao chức trọng và một số người khác có thể chi số tiền nhiều hơn để có được sự tiện nghi trong khu tòa nhà sang trọng cách văn phòng làm việc của họ một quãng đường đi bộ và trong một khu vực buôn bán danh tiếng nhất ở trung tâm Manhattan. Tháp Trump ở vị trí có giá trị và lý tưởng nhất trong thành phố, ở Đại lộ số 5 và Phố số 57. Với việc sử dụng một trong những chiến lược đầu tư bất động sản ưa thích của mình, Trump đã tạo ra được những nét mới cho vị trí vốn quan trọng nhất này.

Ông đã dám mạo hiểm để thực hiện ước vọng của mình và liên tục đầu tư vào một thị trường hoàn toàn mới lạ mà trước đó không

ai đủ can đảm lao mình vào. Trump biế t rằ ng có những người sẵn sàng trả 250.000 đô la để có được một chiế c Rolls Royce (mặc dù đó chỉ là một chiế c xe) bởi vì danh tiế ng và đẳ ng cấ p sẽ đế n với những người nổi tiế ng và những người giàu có khi họ lái xe Rolls. Con người ta ai cũng thích người khác biế t mình có nhiề u tiề n mà không câ n phải nói rõ về` điề u đó. Mọi người sẽ biế t họ có nhiề u tiề n vì họ đi xe Rolls Royce và số ng trong tòa Tháp Trump. Nế u bạn sở hữu một chiế c Rolls Royce, mọi người sẽ nghĩ rằ ng bạn giàu có. Tương tự như vậy, nế u bạn là chủ sở hữu một căn hộ ở Tháp Trump thì điề u này cũng đờ ng nghĩa với việc bạn là người giàu có. Mọi người đề u biế t rằ ng chủ nhân của những căn hộ ở Tháp Trump đã phải trả số tiề n lên đế n 20 triệu đô la - một cái giá cao hơn rấ t nhiề u so với giá của những căn hộ có cùng quy mô ở những khu vực lân cận. Mọi người cũng nhận thấ y được giá trị to lớn khi sở hữu một căn hộ trong Tháp Trump. Sở hữu một căn hộ trong tòa nhà 5 sao này đờ ng nghĩa với việc bạn sẽ có được sự tự do, sự độc đầ o và sự thoải mái, dễ chịu. Điề u này được coi là nét đặ c trưng Trump.

Với phong cách mang tính tiên phong điển hình, Trump đã chớp lấ y thời cơ tạo ra sản phẩm mới cho thị trường mà không ai dám thâm nhập vào đó. Trump tin tưởng rằ ng thị trường này sẽ tồ n tại và những người giàu có sẽ lũ lượt kéo đế n tòa nhà đẹp mắ t của ông... Ông cũng tuyên bố : “Tôi sẽ bán khu vực dành cho các hộ gia đình với giá cao hơn giá của bất cứ ai. Tôi sẽ bán 1.000 đô la cho mỗi foot vuông trong khi đó những ông chủ của những khu chung cư tương tự phải nỗ lực chỉ để bán với giá 600 đô la mỗi foot vuông”. Một số người cho rằ ng Trump điên rồ` và lời dự đoán kỳ quặ c này sẽ không bao giờ trở thành hiện thực. Cuố i cùng, Trump cũng bán được với giá 1.000 đô la; 1.200 đô la đôi khi là 1.500 đô la cho mỗi foot vuông. Những khu vực dành cho hộ gia đình ở bất kỳ vị trí nào mà không có tên tuổi của Trump đề u không thể bán được với giá xấ p xỉ

như thế. Chúng không thể có được sự lôi cuốn như vậy. Chúng không thể có sự hấp dẫn khiến người ta đua nhau đổ xô vào.

Việc kết hợp những căn hộ sang trọng với những khu vực bán hàng, không gian văn phòng trong cùng một tòa nhà đã khiến cho Tháp Trump thành công về mặt tài chính bởi vì Tháp Trump đã tối đa hóa được giá trị của mỗi khu vực trong tòa nhà. Thông thường, xét về mặt tài chính, việc kết hợp khu thương mại, khu văn phòng, khu vực dành cho các hộ gia đình trong một tòa nhà là việc làm không khả thi. Nhưng bằng cách kết hợp vị trí hết sức thuận lợi, khả năng quan sát tốt và kiến trúc gây ấn tượng sâu sắc, Trump đã vững tin rằng ông có thể cho thuê và bán trên mỗi foot vuông với giá cao hơn bất cứ ai ở trong thành phố này. Và ông đã làm được điều đó!

Bốn kỹ năng làm kinh ngạc

khách mua và khách thuê bất động sản

Bây giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu những nhân tố đặc biệt đã tạo ra nét đặc trưng, sự quyến rũ, uy tín cho Tháp Trump. Anh cũng sẽ xem xét các ví dụ để từ đó thấy được những nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng những kỹ năng cơ bản này để có được giá cao hơn so với giá thị trường cho bất kỳ bất động sản nào.

Hãy tạo ra sự khác biệt,

nét đặc trưng cho bất động sản của bạn

Sự độc đáo, lộng lẫy, xa hoa là những đặc trưng của bất kỳ bất động sản nào của Trump mà mọi người đều có thể cảm nhận được khi bước chân vào. Một ví dụ tiêu biểu là thác nước cao 120 foot trị giá 7 triệu đô la được đặt tại sân gôn Westchester của Trump. Những ai đến đây chơi gôn đều có thể nhìn thấy thác nước này và thác nước này đã tạo ra một cảnh quan đẹp. Những người chơi gôn đứng lại

ngắm nhìn và bàn tán về thác nước và ngay cả những người không chơi môn cũng cố gắng có được cơ hội được tới sân golf chỉ để nhìn ngắm thác nước. Đây là một trong những lý do giải thích tại sao người ta sẵn sàng trả 250.000 đô la để trở thành thành viên của Sân golf Quốc tế Trump.

Bạn hãy tự hỏi mình: Bạn có thể thêm kiểu kiến trúc nào cho bất động sản của mình để khách mua và khách thuê có thể nhìn thấy chúng ngay từ công vào và hấp dẫn được họ. Những yếu tố chính tạo ra được giá trị cao ngất trời và tạo ra được nét đặc trưng cho Tháp Trump là:

1. *Kiến trúc.* Mặt tiền góc cạnh ở phía bên ngoài của tòa nhà khiến tầm nhìn tòa nhà cao hơn so với những tòa nhà có kiểu hình hộp điển hình. Với những đặc điểm độc đáo này, ở tất cả các vị trí của tòa nhà tầm nhìn sẽ từ hai phía thay vì một phía trực tiếp vốn có trong các tòa nhà bình thường có mặt tiền phẳng.

2. *Thiết kế nội thất.* Một thác nước cao bảy tầng chiếu sáng dựa vào bức tường cẩm thạch đẹp của Italia trong một không gian thoáng đãng được thiết kế một cách cẩn thận ở phía ngoài. Khách du lịch từ khắp mọi nơi trên thế giới đến đây để được chụp ảnh cảnh quan nơi đây - nét đặc trưng, độc đáo trong kiểu kiến trúc của Trump. Chi phí để xây dựng thác nước này rất tốn kém nhưng những ai đã từng bước chân vào tòa nhà này đều đã được nghe và thấy thác nước này. Chi phí bỏ ra để xây dựng thác nước này không thấm thía với những gì mà thác nước này đã mang lại cho Tháp Trump.

3. *Phong cảnh.* Các lùm cây được tính toán để trồng trên năm tầng ở phía mặt tiền ở góc của tòa nhà ở Đại lộ số 5 và Phố 56.

4. *Vị trí nhìn ra Công viên Trung tâm, ở trung tâm của quận buôn bán giàu có và quan trọng nhất ở Mỹ - của khu Manhattan.*

Anh vừa thấy cách mà Donald Trump làm đối với bất động sản của mình, anh có thể hỏi: “Tôi có thể làm gì, với quy mô nhỏ hơn để tạo ra được nét đặc trưng, uy tín để có thể tôi đa hóa giá trị cho bất động sản của mình?”. Bí quyết từ thực tế áp dụng cho bất kỳ quy mô nào của bất động sản là anh hãy tạo ra sự nổi bật. Đó là giá trị được nhận thức. Chi phí cho việc làm này không tốn kém lắm nhưng anh phải nhận thức đây là việc làm có giá trị. Điều này có thể được thể hiện qua cách lựa chọn sử dụng những màu đặc sắc, trồng những loại cây ấn tượng, hoặc sự tiện nghi cho tòa nhà để khách hàng tiềm năng nghĩ rằng: “Đây quả là nơi thú vị để sống”. Tất cả những điều này kết hợp với nhau tạo ra tâm lý mong muốn được sống ở đây của khách hàng.

Điều gì làm cho tòa nhà hấp dẫn? Có thể là những đồ đạc làm bằng đồng thau được đánh bóng kỹ hoặc những đường gờ ở cửa ra vào hoặc có thể là loại gỗ sử dụng cho cửa ra vào. Cũng có thể là dịch vụ bảo dưỡng kịp thời hoặc sửa chữa cửa sổ khi mọi người có nhu cầu. Chi phí này không quá tốn kém. Đây là những việc làm thông minh, mang tính sáng tạo bạn có thể áp dụng mà khách hàng có thể nhận thấy được.

Thiết kế phong cảnh để tạo ra ấn tượng nhìn

Bạn không nên coi thường việc làm đẹp cảnh quan phía ngoài. Ngay cả những nhà đầu tư nhỏ cũng nên thuê người thiết kế phong cảnh giỏi. Chi phí để thuê này cũng phải chăng. Chi phí này hoàn toàn xứng đáng với những gì họ làm cho bạn. Các nhà thiết kế có thể tạo ra cảnh quan gây được ấn tượng mạnh hơn cho khách hàng mà không cần chi phí bảo dưỡng. Họ cũng có thể lựa chọn việc trồng cây để nâng cao vị trí địa thế, kết cấu hoặc tận dụng tối đa

quy mô khu đất. Thay vì tùy tiện trồng ba hoặc bốn bụi cây, bạn hãy xem xét kỹ lưỡng để cây trồng phải phù hợp với cảnh quan, dễ dàng chăm sóc và không mọc um tùm. Một nét chấm phá nhỏ trong kiến trúc điều khiển hoặc một vòi nước nhỏ có thể khiến cho những khu vực có vãn đề về kiến trúc trở nên hấp dẫn hơn và đồng thời làm chệch hướng chú ý của mọi người. Thông thường, những mẫu điều khiển cùng với những bụi cây được đặt đúng chỗ có thể biến khu vườn buồn tẻ trở thành nơi tham quan. Đường gạch hoặc đá dành cho người đi bộ với hàng cây xung quanh là một trong những đặc trưng quy hoạch khác của bất kỳ bất động sản nào.

Trump rất coi trọng việc làm đẹp cảnh quan. Tại Sân golf Quốc tế Trump ở Florida, Donald đã cho trồng 2.000 cây và những cây này không hề nhỏ chút nào, chúng đều to - điều này đã tạo ra được ấn tượng về sự hùng vĩ và vẻ đẹp cho sân golf. Tại đây còn có hàng trăm bụi cây được trồng trên hoặc xung quanh sân golf. Cả thảy hơn 1,3 triệu mét khối đất được sử dụng tối đa cho việc trồng cây (khoảng 144.500 xe tải chở đất đá.) Trump đã nâng độ cao của điểm phát bóng thứ 18 lên 80 feet, khiến cho nó trở thành điểm cao nhất ở quận Palm Beach County. Trump đã khiến khu đất này thành sân golf tuyệt đẹp. Đây là cách mà Trump làm. Ông đã tạo ra được những công trình độc đáo và khác biệt với những công trình khác.

Bạn không cần phải trồng 2.000 cây trên khu đất của mình nhưng bạn có thể tìm cách tạo ra sự nổi bật cho cảnh quan của mình. Các nhà thiết kế phong cảnh có thể thiết kế được mọi loại diện tích đất. Hãy chọn người thiết kế có triển vọng tốt và là người thực sự muốn công trình của mình thành công. Nếu bạn thuê người thiết kế giỏi, bạn có thể tiếp tục hợp tác với họ trong những dự án sau. Để thuyết phục được họ, bạn có thể nói: “Ông hãy nhìn xem, đây là tòa nhà gồm bốn khu tôi vừa mua được lần đầu tiên, tôi đang

có ý định mua thêm sáu khu nữa và tôi muốn ông là người thiết kế chúng toàn bộ”. Nếu bạn làm cho những người thiết kế phong cảnh hứng thú với những công trình xây dựng tương lai thì họ sẽ có động lực để có thể làm được những việc phi thường.

Khi nhìn thấy tòa nhà từ phía ngoài, những người chủ tiềm năng cho rằng đây là khu vực đẹp để sinh sống hoặc làm việc thì phần bên trong phải là nơi khiến cho họ đưa ra quyết định mua/thuê tòa nhà.

Hãy mang đến cho khách hàng

chất lượng tốt nhất

Nguyên tắc chính ở đây là “Hãy đầu tư tiền vào những nơi mà khách hàng dễ dàng nhìn thấy”. Ví dụ, Trump mua những chiếc ghế ở tiền sảnh đắt tiền hơn so với những chiếc ghế ở các phòng bên trong. Ông sẵn sàng chi 15.000 đô la mua máy món đồ đặc để ở trụ sở câu lạc bộ của Mar-a-Lago, câu lạc bộ Palm Beach County của ông bởi đây là nơi mà mọi người sẽ nhìn thấy. Trump cố gắng sử dụng mọi cách để có thể thu hút mọi người tới những khu vực sang trọng và khẩu hiệu của ông là “Đầu tư vào những nơi mà khách hàng dễ dàng nhìn thấy”.

Những nhà đầu tư bất động sản cần tự hỏi mình: “Tôi có thể làm gì với mảnh đất của mình để tạo ra sự khác biệt so với của người khác”. Câu trả lời là hãy cố gắng tránh làm những việc thông thường và phải đem lại cho khách mua hay khách thuê nhiều hơn những gì họ mong đợi. Bạn có thể làm được điều này bằng những cải tạo nhỏ nhưng phải gây được ấn tượng cho bất động sản của mình. Điều này đòi hỏi bạn phải có tầm nhìn, tính sáng tạo và phải có khả năng nhìn thấy điều gì sẽ gây ấn tượng cho khách hàng. Nếu bạn không có trực giác tốt, bạn có thể thuê một kiến trúc sư

hoặc một nhà thiết kế làm việc cho mình nhưng bạn phải nói rõ cho họ biết họ sẽ tiến hành công việc như thế nào trong giới hạn ngân sách của bạn. Trump đã tìm ra cách bán được những căn hộ với giá chưa từng được biết tới, 1.000 đô la, hoặc hơn cho mỗi foot vuông trong khi đó những người khác đã phải cố gắng mới có thể bán được với giá 600 đô la. Bạn hãy tự hỏi mình kiểu kiến trúc, thiết kế nào tôi có thể áp dụng để xây dựng hoặc cải tạo lại bất động sản của mình để khách hàng mong muốn được sở hữu nó hơn bất kỳ bất động sản cùng quy mô ở khu vực xung quanh? Khi bạn tập trung suy nghĩ, bạn sẽ tìm ra được câu trả lời.

Sẵn sàng trả tiền nhiều hơn cho những chi tiết mà nhiều người phê phán khi xây dựng hoặc cải tạo tòa nhà của bạn, những người có óc thẩm mỹ phải giữ được quan điểm của mình để lôi kéo những người phê phán mình về phía mình và gây ấn tượng đối với họ, ví dụ thông qua cách xây dựng rộng. Không gian thoáng đãng luôn luôn gây được ấn tượng. Ví dụ, khu vực dành cho các hộ gia đình ở phía trên trong Tháp Trump có trần cao hơn rất nhiều so với trần thông thường, điều này khiến cho cả khu nhà trông có vẻ rộng rãi hơn và do vậy làm tăng giá trị cho tòa nhà. Bạn hãy cố gắng tạo ra trần nhà cao hơn trong dự án của mình nếu ngân sách cho phép.

Nguyên tắc khác khi đầu tư tiền vào lối ra vào hoặc những không gian quan trọng chung đó là: “Đừng đầu tư tiền vào những nơi mà mọi người không nhìn thấy”. Đừng xây dựng hai xà trong khi một xà đã là đủ. Trump sẵn sàng chi tiền nhiều cho những chỗ mà mọi người sẽ nhìn thấy. Bạn sẽ không đạt được điều gì khi chi tiêu quá nhiều tiền vào những khu vực mà mọi người không để ý. Ví dụ, nếu có hai phương pháp xây dựng khác nhau, cả hai đều có thể hoàn toàn chấp nhận được khi xét trên quan điểm kỹ thuật và mọi

người không để ý khu vực này thì tại sao bạn lại chọn phương pháp xây dựng tốn kém hơn?

Phòng bếp và nhà tắm quyết định việc thỏa thuận mua bán, cho thuê

Nếu bạn đang xây dựng hay cải tạo khu vực dành cho hộ gia đình, tất cả các chủ đầu tư giỏi đều biết rằng khi đứng trên cương vị là người sử dụng, bếp và nhà tắm là những phòng quan trọng nhất trong một căn nhà hay căn hộ. Khi đầu tư thêm tiền vào khu bếp hoặc nhà tắm thì bạn sẽ có được giá cho thuê hay giá bán cao hơn. Khi bạn hà tiện đầu tư vào phòng bếp và nhà tắm thì bạn sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút những khách hàng thượng lưu. Ngôi nhà hay căn hộ bán được nhiều hay ít đều phụ thuộc vào hai phòng này, chứ không phải những phòng khác, không phải phụ thuộc vào phòng ngủ. Điều đầu tiên mà khách mua nhà mong muốn đó là phòng bếp và phòng tắm phải hấp dẫn, quyết rũ. Trong ngành kinh doanh bất động sản có câu như sau: Khi đàn ông và đàn bà nghĩ đến chuyện mua nhà, điều đầu tiên mà đàn bà quan tâm là phòng bếp và phòng tắm còn đàn ông quan tâm đến số tiền thế chấp phải trả là bao nhiêu.

Đối với phòng bếp, bạn hãy chú ý lắp đặt đá granite, stalistone tốt nhất hoặc những vật liệu lát bề mặt rắn chắc như corian hoặc avonite. Việc lắp đặt này tốn kém nhưng nó sẽ rất bắt mắt và tăng thêm giá trị nhận thức từ khách hàng. Quy mô, màu sắc và vị trí của các thiết bị là những điểm đặc biệt mà bạn phải hết sức chú ý nếu như muốn bán được nhà/căn hộ. Tủ lạnh gắn tường hiệu Sub-Zero thay vì hiệu Kenmore có thể ảnh hưởng đến quyết định mua của khách hàng. Đừng hà tiện đầu tư vào chạn bát đĩa và tủ bếp. Bạn muốn khách hàng tiềm năng nghĩ rằng “Tôi có thể sinh hoạt và làm việc ở trong bếp. Nó rất đẹp và nó có mọi thứ mà tôi cần”.

Khi nhấ c đé n phòng tá m, hãy cố gắ ng tạo ra phòng tá m rộng rãi trong điề u kiện có thể. Hãy đầ u tư thêm tiề n vào gương tá m, bộ đèn. Nế u có thể, bõ n tá m nên đượ thiế t kế ở nơi có mạch nước ngầ m phựt lên. Việc kế t hợp màu sắ c nhấ nhận và khoảng không gian rộng rãi là câ n thiế t.

Một điể m quan trọng mà bạn cũng nên chú ý đó là những chiế c tủ gắ n tường như giá để giày dép hoặc những giá sách có thể điề u chỉnh. Hãy luôn tự hỏi mình: “Tôi có thể đầ u tư tiề n vào bộ phận nào để xây dựng hoặc cải tạo tòa nhà của mình mà có thể tạo ra đượ ấ n tượng đậm nét nhấ t?” Khi bạn đã có câu trả lời, hãy đầ u tư tiề n của vào những khu vực đó.

Lawrence Welk và việc trải thắ m trị giá 50 đô la trên một yard (1 yard = 0,914 m)

Đây là một ví dụ điể n hình của một nhà đầ u tư bắ t độn sản, người đã sử dụng “nét đặc trưng Trump” vào bắ t độn sản của mình và giành đượ kế t quả rấ t tốt. Tôi có một người bạn ở Los Angeles, người đã kế t hôn với giám đố c phụ trách khu vực dành cho các hộ gia đình của một trong những tòa nhà của Lawrence Welk vào cuố i thập niên 1970. (Nế u bạn còn trẻ thì hãy nhớ Lawrence Welk là người có show điể n truyề n hình riêng hoạt độn trong vòng 17 năm từ thập niên 1970 đé n thập niên 1980.) Kiế m đượ lợi nhuận khổng lồ từ những show điể n này, Welk đã đầ u tư mạnh vào bắ t độn sản phía nam California, bao gồ m cả Tháp Champagne - một tòa nhà cao tầ ng đóc đáo nhìn ra bắ n tàu Santa Monica và Thái Bình Dương. Welk đã mua một tòa nhà gồ m 20 khu ở khu vực gồ ghề của phía nam trung tâm Los Angeles. Trong khi đó, vợ ông, bà Peggy, giám đố c Tháp Champagne có trách nhiệm thay thắ m bằ ng những tá m khách đé n thuê Tháp Champagne chọn đượ sau khi họ rời khỏi Tháp. Việc thay thế những tá m thắ m này rấ t tốn kém vì những tá m thắ m có chấ t lượng hàng đầ u này trị giá 50 đô la một

yard nhưng lại rất hiếm khi được sử dụng. Vì vậy, bạn tôi đã mua những tấm thảm từ vợ của ông (với giá thị trường cho những tấm thảm đã dùng rồi là 1 đô la một yard vuông) và trải trong tòa nhà của ông. Bây giờ chúng ta hãy phân tích sâu hơn một chút, việc tấm thảm “Berber-like” bằ ng nhưng được trải ở những căn hộ giống như khu ổ chuột khiến cho những người sống trong khu vực xung quanh này đô n đại nhiê u về tòa nhà này. Giám đố c khu vực dành cho các hộ gia đình đã phải lập danh sách cho những người sống ở những khu vực xung quanh chờ thuê - những người đã từng nghe nói đế n việc trải thảm và muố n được sống ở đó. Bạn của tôi đã cho thuê được với giá cao hơn và hiế m khi tòa nhà rơi vào tình trạng còn nhiê u phòng trống, tất cả đê u bởi vì những tấm thảm khác thường. Điê u này cũng phát huy tác dụng nê u bạn cải tạo lại toàn bộ tòa nhà nhưng với chi phí bỏ ra rất khiêm tồ n. Bài học ở đây là hãy tìm ra cách thức đầ u tư có hiệu quả đê gây ấ n tượng khách mua và khách thuê. Bạn có thể bỏ ra chi phí cao so một chút với đố i thủ cạnh tranh nhưng nê u việc làm này giúp bạn bán hay cho thuê với giá cao hơn thì nó cũng đáng đôn g tiề n bỏ ra.

Cảnh báo: Đừng bao giờ quên tập trung vào những điểm mắ u chố t khi bạn đầ u tư. Có thể bạn sẽ mắ t kiểm soát và chi quá nhiê u tiề n cho việc nâng cấ p, cải tạo mặc dù trong thực tế hầ u hết các nhà đầ u tư bất động sản không đầ u tư đủ. Điê u quan trọng là bạn phải lập bảng tính liệt kê tất cả những dự toán về chi phí, bạn sẽ nhận được gì từ bất động sản này, thời gian nắ m giữ cổ phầ n có thể, việc xây dựng hay công tác marketing cho tòa nhà. Sau khi xem xét tất cả những khoản mục trên, bạn hãy tính toán cẩn thận lợi tức có được. Bạn hãy lấ y số trung bình giữa lòng nhiệt tình và thực tế tài chính trong dự án, nê u kê t quả thu được đáp ứng được sự mong chờ của bạn thì hãy tiề n hành dự án.

Tìm hiểu phong cách sống

của khách mua và khách thuê

Trước khi tiến hành bất kỳ dự án kinh doanh bất động sản nào, bạn phải quyết định cái gì phù hợp với dự án này. Bạn phải tự mình làm quen với khu vực xung quanh, lối sống và thu nhập của những người bạn đang có ý định bán hay cho thuê. Để đạt được điều này, bạn phải nghiên cứu và tìm hiểu về khách hàng tiềm năng càng nhiều càng tốt: Đi vận động cho các dự án khác trong khu vực; nói chuyện với những người môi giới sống bằng nghề bán hoặc cho thuê nhà. Nếu bạn đóng vai là khách thuê hoặc khách mua tiềm năng thì những người môi giới này sẽ cung cấp hàng loạt thông tin và bạn có thể chọn ra được những thông tin cần thiết. Hãy tìm ra những tiện ích mà những người hoạt động trong lĩnh vực bất động sản khác đã đem lại cho khách hàng. Khi thiết kế Tháp Trump thành khu chung cư sang trọng, Trump đã phát hiện một thực tế là rất nhiều giám đốc điều hành quan trọng trong tất cả những tập đoàn lớn đều được trả lương cao và nhiều ngôi sao màn bạc, những người nổi tiếng muốn một tòa nhà có danh tiếng nằm ở vị trí quan trọng. Họ sẵn sàng trả thêm tiền để mua/thuê những tòa nhà này. Chủ nhân của những căn hộ này thường đi nhiều nơi và họ coi đây là nhà của giám đốc nước ngoài đến từ châu Âu hay châu Á muốn một nơi ở có vị trí thuận tiện để họ có thể tiếp đón khách trong một môi trường sang trọng và thoải mái. Tọa lạc tại Phố 56 và Đại lộ số 5, cách một quãng phố tới tất cả các tòa nhà chính ở Manhattan, Tháp Trump quả là có một vị trí lý tưởng. Họ có thể mua trong khu vực dành cho hộ gia đình dưới tên công ty và sử dụng làm trụ sở giao dịch khi họ ở trong thành phố.

Tháp Trump mang lại nhiều tiện ích cho người dân sống ở đây như suối nước khoáng đẹp, thiết bị tập thể dục, dịch vụ khuân vác, thang máy phục vụ riêng, có người gác cửa 24/24h - những người có nhiệm vụ ra hiệu cho taxi dừng lại, đóng gói hàng và gọi bạn khi xe

bạn đến. Những nhà đầu tư nhỏ có thể áp dụng những dịch vụ này với quy mô khác nhau và bằng cách làm này họ có thể đem đến những tiện ích đặc biệt để lôi cuốn, bán/cho thuê bất động sản của mình cho khách hàng.

Sử dụng thuật phong thủy để gia tăng giá trị cho bất động sản

Đây là trường hợp minh họa cho tầm quan trọng của việc tìm hiểu phong cách sống của khách hàng. Thập Quốc tế Trump ở khu Columbus của ở thành phố New York có thể là ví dụ điển hình trong trường hợp này. Trong quá trình lập dự án, Trump biết rằng người châu Á có thể là những khách mua tiềm năng và tòa nhà ông đang xây dựng nên đáp ứng được những mong chờ của họ. Vì vậy ông đã nhờ các chuyên gia phong thủy tư vấn việc thiết kế tòa nhà. Thuật phong thủy là triết lý của người Trung Quốc cổ về mối quan hệ giữa các cá nhân với môi trường xung quanh. Đây là chuẩn mực nhằm tạo được môi trường lý tưởng để sống và làm việc. Và điều quan trọng là triết lý này chỉ ra được những dấu hiệu tốt và những dấu hiệu xấu, và cách thiết kế nào có thể hòa hợp được tự nhiên với môi trường xung quanh. Người dân châu Á tuân theo thuật phong thủy. Họ sẽ không mua tòa nhà nào nếu quy tắc về thuật phong thủy bị vi phạm. Sau khi phân tích, các chuyên gia phong thủy đã nói với Trump rằng một số mặt của tòa nhà không tuân theo thuật phong thủy. Dựa vào những lời nhận xét trên, Trump đã thiết kế lại vị trí cổng vào của tòa nhà để tạo sự hài hòa với khu vực xung quanh. Trump đã nhờ các chuyên gia phong thủy cầu trời phù hộ cho tòa nhà trong một buổi lễ đặc biệt và thông qua giới truyền thông châu Á, Trump muốn mọi người biết đến việc làm này của mình. Chính thực tế rằng Trump quan tâm đến văn hóa châu Á, giành nhiều thời gian và tiền của vào đó đã thu hút người dân châu Á đến tòa

nhà này. Sự nhạy cảm của Trump trong việc đáp ứng những yêu cầu đặc biệt của người dân châu Á là một điều đáng học tập.

Nắ m bắ t đượ c cái gì khách hàng

sẽ sẵn sàng bỏ tiề n ra và cái gì không

Khả năng khách hàng dám sẵn sàng trả thêm chủ yếu phụ thuộc vào vị trí và loại dự án bất động sản mà bạn đang đầu tư. Ví dụ, nếu bạn đang tân trang lại cho tòa nhà, bạn có thể vận động cho những tòa nhà tương tự như tòa nhà của bạn trong khu vực để tìm xem người ta đang mang đến cái gì được coi là “tiêu chuẩn tòa nhà” và giá cho thuê thông thường có thể là bao nhiêu. Với loại dự án này, những thứ được coi là tiêu chuẩn tòa nhà có thể là tấm thảm, bức tranh, dụng cụ bếp, tủ chén bát, bộ phận điều hòa, truy cập vô tuyến băng ăng-ten, dây cáp hay vệ tinh hay bộ đèn... Nếu bạn không dám chắc rằng khách thuê sẽ trả thêm tiền cho những thiết bị được gọi là tiêu chuẩn tòa nhà này thì tôi nghĩ bạn nên để cho khách thuê có quyền lựa chọn những thiết bị xịn và anh sẽ nhận được mức giá cho thuê cao hơn. Ví dụ, tủ lạnh theo tiêu chuẩn tòa nhà có thể có công suất là 17,5 cu. fi nhưng khách hàng có quyền lựa chọn những tủ lạnh có công suất cao hơn. Mặt của tủ bếp theo tiêu chuẩn có thể được dán Formica hoặc những chất liệu tương tự. Khách hàng cũng có thể lựa chọn granite, ngói gốm hoặc những vật liệu có bề mặt rắn chắc như Corian hoặc Stilestone, những chi phí thêm này sẽ bị tính vào giá thuê.

Trong bất kỳ vụ thương lượng bất động sản nào, điều quan trọng là bạn phải xác định được khách hàng mục tiêu của mình và phải tập trung sự chú ý vào việc cung cấp chỗ ở cho họ. Nếu bạn nhắm tới những gia đình trung lưu và anh lựa chọn cung cấp những tiện ích tiêu biểu của tầng lớp trung lưu nhằm phục vụ cho những người có thu nhập cao hơn thì bạn sẽ không thu được khoản phụ phí

nào cả. Tuy nhiên thực tế cho thấy hầu hết mọi người với mức thu nhập khác nhau sẵn sàng chấp nhận trả thêm tiền để có được sự sang trọng. Mặc dù bạn có thể nhắm tới khách mua có thu nhập trung bình nhưng bạn cũng nên xác định việc đầu tư thêm những thiết bị này phải có hiệu quả và phải hấp dẫn khách hàng, khiến cho họ sẵn sàng trả thêm tiền. Những người có đủ khả năng chi trả cho dịch vụ sang trọng có thể được hưởng thêm những tiện ích như dịch vụ an ninh tăng cường, dịch vụ người gác cửa 24/24h, camera mạch đóng, khu vực ra vào được khóa cổng hoặc có người gác. Đây là những thứ mà khách hàng ca ngợi như có giá trị gia tăng. Một điều không may là khoảng cách giữa gia đình có thu nhập thấp, thu nhập trung bình và thu nhập cao đang mờ dần và thường rất khó phân biệt được thu nhập của gia đình này thuộc loại nào. Sau khi đã tìm hiểu về khách mua và khách thuê, bạn có thể có tiếp tục tìm hiểu khách hàng mục tiêu. Điều này có nghĩa là nếu bạn nảy sinh ra những ý tưởng mới thì bạn phải xem ý tưởng này có phù hợp với những gì mà khách hàng mong muốn không. Sự thành công trong ngành kinh doanh bất động sản có mối quan hệ trực tiếp với việc bạn đưa ra những quyết định đúng thời điểm và việc bạn thay đổi để có thể phù hợp với sự thay đổi theo thời gian của hoàn cảnh. Bạn phải quan tâm đến mọi thứ xảy ra trong nền kinh tế địa phương mình và môi trường bất động sản vì điều này có thể ảnh hưởng đến quá trình đưa ra quyết định. Những nhà đầu tư bất động sản nhanh nhạy, cũng như những nhà doanh nghiệp nói chung, phải luôn luôn linh hoạt.

6 THU HÚT VỐN

Các chiến thuật để hấp dẫn các nhà đầu tư

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Làm cho người cho vay muốn kinh doanh với bạn
- Hãy vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt
- Vay tiền từ người cho vay mà bạn đã sẵn có mối quan hệ
- Đừng vẽ hết ra các chi tiết
- Làm thế nào để có được các nhà đầu tư
- Các lựa chọn thế chấp khác nhau cho các nhà đầu tư nhỏ.



Tòa nhà GM

Vay mượn tiền, dù lấy từ những nhà đầu tư, gia đình, bạn bè hoặc mượn từ những người cho vay lãi, là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong bất kỳ giao dịch về bất động sản nào. Việc sử dụng khoản tiền đi vay để mua bất động sản phục vụ cho một vài mục đích: Hỗ trợ bạn về mặt tài chính, giúp bạn có khả năng mua nhiều hơn, thường là từ 20 đến 30 lần thứ mà bạn có thể mua bằng tiền mặt. Điều này giúp bạn không phải công khai toàn bộ giá trị tài sản của bạn. Và số tiền chi trả lợi tức cho khoản tiền vay giúp bạn giảm số tiền phải đóng thuế đáng kể.

Khi Trump đầu tư vào một dự án bất động sản, ông sử dụng tiền của mình đổ vào dự án đó ít hơn nhiều so với bạn nghĩ. Ví dụ, ông thường xây dựng một tòa nhà hoặc là để cho thuê hoặc để bán các căn hộ thuộc tòa nhà. Điển hình là các nhà đầu tư của ông trong dự án sẽ đầu tư 85% trong khi Trump chỉ góp 15% vốn. Sau đó, ông và các đối tác sẽ đưa ra một tỷ lệ thu hồi cho khoản tiền mặt mà họ đã đầu tư cho dự án. Tuy nhiên, khoản tiền thu hồi sẽ được tích lũy lại và không được trả cho đến khi dự án thu được tiền mặt đủ để chia. Khi các căn hộ được bán, Trump sử dụng các nguồn quỹ có thêm ngoài khoản thế chấp để chi trả cho các khoản lãi suất tích lũy. Khi các khoản lãi suất tích lũy được trả, những khoản quỹ còn lại sẽ được dùng để chi trả cho khoản đầu tư tiền mặt của các đối tác đầu tư. Khi tất cả các đối tác đã thu hồi được tiền đầu tư và lãi suất tích lũy, những khoản thu nhập khác sẽ được chia sẻ giữa các đối tác với nhau. Nhưng sự phân chia lợi nhuận lúc này không còn là 85% cho các đối tác khác và 15% cho Trump nữa. Bây giờ tỷ lệ lợi nhuận sẽ có thể là 50-50, 40-60, hoặc 25-75, phụ thuộc vào các điều kiện khác nhau của giao dịch. Việc phân chia lợi nhuận cũng phụ thuộc vào tỷ lệ lãi suất trả cho các đối tác bên ngoài. Tỷ lệ lãi suất các đối tác bên ngoài thu được càng cao thì tỷ lệ phần trăm về lợi nhuận họ có được sẽ càng ít. Tỷ lệ lãi suất trả cho các đối tác này càng thấp, tỷ lệ lợi nhuận họ có được sẽ cao hơn. Hãy tưởng tượng những dự án của Trump lớn đến cỡ nào, và nói một cách tương đối, 15% là một con số lớn. Nếu chúng ta nói về một tòa nhà trị giá 300 triệu đô la, thì 15% tương đương với 45 triệu đô la.

Trump thường có một vài nhóm hoặc một công ty lớn tham gia với tư cách là đối tác. Đó có thể là một công ty lớn như General Motors (GM) hoặc General Electric (GE). Với những đối tác như vậy, Trump có thể được hưởng một khoản vay ưu đãi với mức lãi suất thấp hơn nhiều so với mức trung bình và thường không cần phải thế chấp. Nếu không có các đối tác loại này, Trump sẽ không bao giờ có được

một khoản vay như vậy. Khi GM vay từ ngân hàng, họ chỉ phải trả một mức lãi suất thấp nhờ uy tín của họ, vì vậy mà Trump rất thích làm việc với những đối tác này.

Hợp tác với những nhà đầu tư giàu có ở bên ngoài sẽ giúp Trump có khả năng tham gia vào rất nhiều giao dịch mà không phải chi ra những khoản tiền khổng lồ cho một vụ đầu tư nào đó. Tổ chức Trump cung cấp mọi sự trợ giúp và công tác quản lý cho toàn bộ dự án. Chức năng duy nhất của các nhà đầu tư bên ngoài là tài chính.

Các nhà đầu tư nhỏ có thể và nên sử dụng cách tiếp cận tương tự trong việc đầu tư tài chính cho bất động sản của họ. Chương này sẽ mô tả các nguyên tắc chính để kêu gọi tài chính từ các ngân hàng và các nhà đầu tư, như việc thiết lập mối quan hệ vay mượn, tìm hiểu lượng tiền vay là bao nhiêu và tìm hiểu các phương thức thu hút các nhà đầu tư. Tất cả những điều này là phương tiện để đầu tư thành công trong bất động sản, bất kể quy mô của dự án. Bằng cách tuân theo các nguyên tắc tài chính của Trump về bất động sản sẽ đưa ra trong chương này, bạn có thể tránh được những sai lầm tốn kém nhất mà nhiều nhà đầu tư khác mắc phải, đó là sử dụng các khoản tiền ngắn hạn cho các dự án mang tính dài hạn.

NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP VỀ ĐẦU TƯ

Tòa nhà GM

Tòa nhà GM ở thành phố New York là một tòa nhà khổng lồ. Được công ty General Motors xây dựng làm trụ sở chính, nó là một cấu trúc cao 50 tầng có diện tích hai triệu feet vuông có mặt tiền nằm ở Đại lộ số 5 và Đại lộ Madison ở góc phía Nam của Công viên

Trung tâm (Central Park) thuộc khu Manhattan. Đây là một trong số ít các tòa nhà trên thế giới có được hai khu diện tích vuông bao quanh bởi hai đại lộ chính và được coi là tòa nhà sang trọng ở thành phố New York.

Khi bất động sản này được một quỹ uỷ thác đầu tư chào bán năm 1998, Trump cảm thấy mình phải giành được nó. Tuy nhiên, một trong những trở ngại chính là hợp đồng thuê dài hạn 400.000 feet vuông cho một công ty luật lớn ở mức giá thuê rất thấp với nhiều lựa chọn đối với phần không gian phụ thêm cũng như là các điều khoản đã được sửa đổi của hợp đồng đó. Do đó, kết quả là, 20% của tòa nhà sẽ không thể được phát triển sau này. Hợp đồng cho thuê đó cùng với những hợp đồng cho thuê dài hạn khác ở mức giá thấp hơn mức giá thị trường là những yếu tố hạn chế chính. Những điểm tích cực là tòa nhà rất có uy tín, vị trí tuyệt vời và những người thuê bao gồm các công ty hoặc các cá nhân là các đại gia trong giới kinh doanh làm cho tòa nhà hấp dẫn đối với các nhà cho thuê lớn, những người muốn được đảm bảo về nguồn thu phí thuê ổn định.

Giá bán của Tòa nhà GM là 800 triệu đô la - tất cả bằng tiền mặt. Thử thách mà Trump phải đối mặt là đạt được một khoản vay thế chấp lớn với mức lãi suất thấp, vay đủ lượng tiền tương đương với mức giá đặt ra và thu được một lượng vốn hoạt động hợp lý trong khi luồng tiền mặt hiện tại rất hạn chế. Giải pháp là phải tìm được một đối tác với túi tiền lớn, người có thể thuyết phục tham gia vào một dự án không lời.

Rất tình cờ, Trump đã gặp Steve Hilberg, Giám đốc điều hành Tập đoàn Bảo hiểm Consenco, một tập đoàn bảo hiểm tư nhân với rất nhiều tiền. Họ kết bạn với nhau và Trump đã đưa ra kế hoạch mà trong đó ông và Consenco sẽ trở thành đối tác trong việc mua Tòa nhà GM và thu một khoản lợi nhuận 300 triệu đô la trong

vòng một năm bằng cách chuyển đổi tòa nhà đó thành một khu nhà kết hợp chung cư và văn phòng. Vì các công ty lớn thường cần diện tích văn phòng lớn, Trump tin rằng họ sẽ thích mua đứt phần diện tích văn phòng hoạt động hơn là phải đối mặt với khoản phí thuê tăng khi hợp đồng cho thuê hiện tại của họ hết hạn. Hilberg thích quan điểm đó, đặc biệt là khi Donald Trump, ngôi sao sáng trên thị trường bất động sản New York, đưa ra ý tưởng này. Họ đã lập một liên doanh trong đó Consenco chấp nhận đầu tư lượng tiền lớn cho một khoản vay thế chấp mới mà Trump được sử dụng.

Trump đã ký một hợp đồng với hãng Lehman Brothers với một mức phí ổn định, họ sẽ cam kết cho vay 700 triệu đô la với mức lãi suất thấp có thể chấp nhận được đối với Trump. Lượng tiền 700 triệu đô la này chiếm gần 90% mức giá giao bán - là một khoản cho vay rất cao so với giá trị của tòa nhà. Vì khoản vay là một gánh nặng cực kỳ lớn nên Lehman yêu cầu phải có một số đảm bảo nhằm thu hút các nhà đầu tư tham gia vào dự án. Trump đã thuyết phục Consenco dành cho những người cho vay sự đảm bảo mà họ muốn, để bảo đảm cho lượng tiền vay mà những người cho vay coi là vượt mức. Để có thể đạt được một mức lãi suất thấp, Lehman đã phải phân nhỏ khoản cho vay (ví dụ, chia khoản cho vay thành các nhiệm vụ hợp đồng cho vay, mỗi hợp đồng sẽ có một mức rủi ro khác nhau và một mức lãi suất khác nhau và sẽ được bán cho một nhà đầu tư). Khoản cho vay thế chấp đầu tiên có giá trị 500 triệu đô la và được phân lớp thành các khoản vay 100 triệu đô la. Người cho vay ở lớp cuối cùng sẽ được ưu tiên trả cao nhất, nhưng lại nhận được mức lãi suất thấp nhất. Người cho vay ở lớp đầu tiên sẽ được ưu tiên trả cuối cùng nhưng lại nhận được mức lãi suất cao nhất.

Đối với 200 triệu đô la còn lại ngoài khoản vay chính 500 triệu đô la, một khoản phụ vay thứ hai được lập ra. Cũng giống như khoản vay chính, khoản vay thứ hai này cũng được phân theo cấp độ rủi ro

và mức lợi nhuận để phân chia cho các nhà đầu tư có những mong muốn khác nhau. Khoản phụ vay đi kèm với bảo đảm của Consenco sẽ có mức lợi nhuận thấp hơn khoản vay không có đảm bảo. Consenco và Trump chấp nhận cho bất cứ một khoản tiền nào cần phải có thêm để mua tòa nhà như yêu cầu đã đưa ra trong hợp đồng liên doanh. Nếu cần thêm các khoản tiền cho việc sửa sang nâng cấp hoặc cho các mục tiêu kinh doanh khác, cả Consenco và Trump sẽ chấp nhận theo tỷ lệ cổ phần bằng các khoản vay có lãi suất.

Như tôi đã đề cập, tòa nhà được mua với ý định chuyển đổi thành một chung cư thương mại và bán cho những người thuê hiện tại (bao gồm các hãng GM, Estee Lauder, v.v...) cùng với 500 công ty bất động sản hùng mạnh khác mong muốn thuê các văn phòng ở tòa nhà được coi là một trong những tòa nhà văn phòng có uy tín nhất thành phố New York. Mặc dù các tòa nhà theo kiểu kết hợp chung cư và văn phòng rất phổ biến và thành công ngoài New York, xu hướng này không có hiệu quả ở thành phố New York. Nhiều nhà đầu tư đã cố gắng thực hiện điều này trong thất bại và thường họ phải từ bỏ ý tưởng này. Không bị ám ảnh bởi thất bại của những người đi trước, Trump đã đề ra một kế hoạch cho tòa nhà này và được vị chủ tịch bang thông qua.

Nhận ra khả năng ý tưởng về tòa nhà có thể thất bại, Trump đã nói với tôi rằng ưu tiên hàng đầu là phải quảng bá tòa nhà tới những người thuê tiềm năng theo cách nào đó để đạt được mức giá thuê 100 đô la trên một feet vuông - một mức giá chưa bao giờ đạt được đối với các tòa nhà văn phòng ở thành phố New York. Ông đã nói rằng ông sẽ nâng cấp tòa nhà để thu hút những người thuê sẵn sàng trả mức giá cao nhất cho sự sang trọng. Tôi nói: “Donald, nếu ngài làm được điều đó và chúng ta đem lại cho tòa nhà ‘phong cách Trump, tôi sẽ mang lại cho ngài mức giá thuê ngài mong muốn”.

Đúng với những gì ông nói, Trump đã bắt đầu thực hiện kế hoạch tu sửa đất giá và tổng thể. Tôi đã giành được toàn bộ không gian kinh doanh trong khu vực thương mại ở vị trí thấp có không gian mở, không được bắt mắt lắm mà trong kinh doanh được biết đến như là “tầng ngầm để xe”. Trump đã biến khu vực này thành một khu plaza mới, có các hàng cây và có tính nghệ thuật cao hơn cao hơn mặt phố. Điều này đã tạo ra một lối vào trực tiếp và ấn tượng cho Đại lộ số 5 mà tòa nhà chưa từng có.

Sảnh ra vào chính của tòa nhà lúc đó vẫn được sử dụng như khu vực trưng bày xe hơi của hãng GM. Donald nói: “George, tôi ghét những chiếc xe này. Hãy tìm cách tống chúng đi, tôi sẽ biến khu đại sảnh thành khu vực để khách tham quan”. Khi tôi biết GM đang có dự định bán hợp đồng thuê mặt bằng này cho hãng CBS nhưng cần có sự hợp tác của chủ sở hữu mảnh đất, tôi đã sử dụng lợi thế này để đưa những chiếc xe ra khỏi khu đại sảnh và để hãng CBS thuê một phần lớn diện tích của khu. Khi đã loại bỏ được những chiếc xe, Trump đã cho xây dựng lại khu đại sảnh với nền đá hoa cương lát xen đồng tuyệt đẹp với hệ thống chiếu sáng mới làm tăng thêm vẻ đẹp cho khu vực. Một chiếc bàn bảo vệ/tiếp tân dài 40 feet nổi bật được dựng lên cùng với một chiếc bàn cho nhân viên hành lý nổi bật không kém được đặt bên cạnh. Tất cả các hệ thống của tòa nhà như hệ thống điện, máy bơm, phòng cháy chữa cháy... đều được cải tiến theo công nghệ mới nhất hiện có. Tất cả các buồng thang máy đều được trang trí lại và các thiết bị máy móc mới được lắp ráp. Tất cả các công ty dịch vụ truyền dẫn dữ liệu và điện thoại lớn đều đồng ý để người thuê nhà tiếp cận với công nghệ hiện đại nhất. Trước đó có hai lối ra vào đại lộ Madison, một trong hai lối ra vào là cửa hàng Barbie Doll do công ty FAO Schwarz điều hành. Chúng tôi đã ký một giao ước về việc chấp nhận từ bỏ cửa hàng Barbie Doll với FAO để tạo thành một lối vào hợp nhất với hai phía

của tòa nhà là hai gian hàng mới. Ngược lại, FAO sẽ được giảm 50% giá thuê khi nếu chấp nhận từ bỏ cửa hàng Barbie Doll.

Tất cả những điều tôi đã đề cập không diễn ra trong một đêm mà kéo dài trong ba năm. Trong thời gian đó, một số điều bất thường đã xảy ra. Tôi đã thuê hai công ty môi giới bất động sản lớn hoạt động như hai đồng đại lý cùng cho thuê tòa nhà. Khi chúng tôi mua tòa nhà, chủ sở hữu trước đó đã gia hạn hợp đồng thuê cho một chi nhánh của tập đoàn thép U.S Steel Corporation ở mức thuê 50 đô la trên một feet vuông. Các chuyên gia môi giới cho rằng đó là một mức giá thuê tốt cho tầng chín và đã tăng 25% giá thuê. Tôi không đồng ý với họ và nói với họ tôi sẽ xem xét nếu mức giá là 90 đô la một feet vuông. Cuối cùng, người thuê đã chấp nhận với các nhà môi giới ở mức giá 65 đô la cho mỗi feet vuông và họ đã gặp để thuyết phục tôi chấp nhận mức giá vì đó là mức cao nhất người thuê sẽ chấp thuận và như vậy đã tăng được 62,5% mức giá thuê. Tôi đã từ chối và cho họ biết tôi mong đợi mức giá thuê 100 đô la cho một feet vuông hoặc hơn sau khi Trump sửa chữa và nâng cấp tòa nhà. Một trong số các chuyên gia môi giới đã nói: “George, anh sẽ không bao giờ có được mức giá cho thuê cao hơn 65 đô la cho một feet vuông đối với tòa nhà GM Building!” Không lâu sau cuộc họp tôi đã đuổi việc người môi giới đó. Nếu anh ta không cùng chung quan điểm với chúng tôi, làm sao anh ta có thể giúp chúng tôi bán nhà cho những người khác?

Khi mua được tòa nhà, chúng tôi cho rằng sẽ không có nhiều thay đổi vì hầu như tòa nhà không còn không gian trống và rất ít hợp đồng thuê gần đến ngày hết hạn. Đó là một giả định sai lầm. Một người thuê tầng 50 với mức giá thuê thấp muốn dùng hợp đồng thuê còn hạn trong hai năm. Họ đã trả tôi một khoản tiền lớn để thôi thực hiện trách nhiệm thuê nhà. Sau đó, chúng tôi đã cho thuê lại phần diện tích này với giá 100 đô la cho một feet vuông,

chúng tôi đánh giá của chúng tôi về tiềm năng của giá thuê là đúng đắn. Một số người thuê khác của tòa nhà cũng mong muốn rút lui sớm và mỗi lần như vậy, tôi đều đồng ý để họ thôi không tiếp tục thực hiện nghĩa vụ vì chúng tôi luôn được trả một mức giá cao để làm như vậy. Trong vòng ba năm, chúng tôi đã thu được trên 14 triệu đô la từ những người thuê để họ có được quyền từ bỏ nghĩa vụ thuê nhà trước khi hợp đồng đáo hạn. Mỗi lần như vậy, chúng tôi đều có thể cho thuê lại phần diện tích đó cho một người cho thuê mới với mức giá thuê từ 85 đô la đến 115 đô la cho một feet vuông. Dựa vào kết quả này và khả năng không có đủ con số những người mua nhà cần thiết để tuyên bố kế hoạch về tòa nhà kết hợp chung cư văn phòng là có hiệu quả, tôi đã gợi ý Trump và Consecos thay đổi các kế hoạch và xem xét lại tòa nhà như một khoản đầu tư dài hạn cho đến khi có thể đạt được đầy đủ tiềm năng của nó. Consecos đã chấp thuận và do nhận thấy khả năng làm việc xuất sắc của Trump, đã đồng ý giảm tỷ lệ lãi suất cho khoản đầu tư của họ. Trong việc chuẩn bị sắp xếp lại tài chính, tôi đã giao cho một chuyên gia đánh giá độc lập, người đã thực hiện phần đánh giá khi chúng tôi mua tòa nhà thực hiện sửa đổi bản đánh giá dựa trên những hợp đồng thuê mà chúng tôi đã có và “phong cách Trump” mới mà tòa nhà giờ đây đã có được. Anh ta đã đánh giá lại tòa nhà ở mức giá 1,2 tỷ đô la - tăng 400 triệu đô la chỉ trong vòng bốn năm! Năm 2003, Consecos gặp khủng hoảng tài chính và muốn bán đầu giá tòa nhà. Giá bán của tòa nhà là 1,4 tỷ đô la, tạo ra mức lợi nhuận chia cho Consecos và Trump là 500 triệu đô la.

Làm cho người cho vay
muốn kinh doanh với bạn

Rõ ràng trong số các bạn đọc của tôi ít ai cần vay một khoản tiền 700 triệu đô la để mua một thứ gì đó tương đương với tòa nhà GM, nhưng bất cứ nhà đầu tư bất động sản nào cũng cần vốn ở dạng này hay dạng khác. Vậy bạn làm thế nào để tìm được người cho vay sẵn sàng cho bạn vay tiền? Nếu anh đã tạo được uy tín và sự tin tưởng, các ngân hàng sẽ sẵn sàng cho bạn vay tiền. Tuy nhiên, hầu hết các nhà đầu tư mới chỉ cố gắng vay được tiền khi cần. Đó là một sai lầm. Chính lúc bạn không cần tiền mới là lúc ngân hàng có xu hướng cho bạn vay nhất! Khi tình trạng tài chính của bạn tốt, rủi ro của họ sẽ thấp hơn và bạn là một người đi vay hấp dẫn trong mắt họ. Khi bạn thực sự cần một khoản vay, người cho vay sẽ hỏi bạn rằng tại sao bạn cần khoản vay đó và sẽ đưa ra đánh giá riêng của họ về lý do bạn đưa ra. Đừng để cho các ngân hàng thực hiện điều này. Đừng để cho các ngân hàng quyết định thay bạn. Công việc của họ là cho vay tiền chứ không phải là thực hiện các hợp đồng về bất động sản. Về bản chất, họ là những người bảo thủ.

Đây là cách đơn giản để tạo dựng lòng tin mà tôi đã dùng rất hiệu quả. Đến ngân hàng và hỏi vay họ 10.000 đô la. Khi họ hỏi bạn lý do cho khoản vay đó, hãy nói cho họ rằng bạn muốn vay để đầu tư khi có cơ hội. Khi ngân hàng hỏi bạn về tình trạng tài chính của bạn (vấn đề bạn phải chuẩn bị trước cuộc gặp và phải mang theo) hãy cho họ biết. Trong một chừng mực nào đó, bạn có một số tài sản có thể chuyển thành tiền mặt như cổ phiếu, hời phiếu, hoặc khoản tiền hoàn lại của các hợp đồng bảo hiểm, hãy lấy chúng làm đảm bảo cho khoản vay dù giá trị của chúng vượt xa lượng tiền mà anh yêu cầu vay. Hãy nhớ rằng, bạn đi vay tiền đơn giản là để gây dựng lòng tin. Một yếu tố rất cần thiết là bạn luôn có quyên trả trước tiền vay vào bất cứ lúc nào cũng không bị phạt. Về cơ bản, điều mà bạn cần làm là vay 10.000 đô la, trả lại tiền rồi vay 25.000 đô la, trả lại tiền, rồi lại vay 50.000 đô la, trả lại tiền và cứ tiếp tục như vậy. Bạn muốn tạo dựng uy tín trong việc vay mượn tiền một

cách hoàn hảo. Nếu bạn nộp khoản tiền vay vào một tài khoản khác đem lại lợi nhuận, tất cả những gì bạn mất chỉ là sự khác biệt giữa khoản lãi suất bạn phải trả cho ngân hàng và tỷ lệ lợi tức bạn kiếm được từ khoản đầu tư vào quá trình cho vay. Dần dần, hãy yêu cầu ngân hàng miễn hoặc giảm khoản tiền đảm bảo nhờ uy tín tạo dựng lòng tin tuyệt vời của bạn. Nếu họ do dự, hãy nói cho họ biết là bạn đang suy nghĩ về việc chuyển tài khoản của bạn sang một ngân hàng khác với cơ chế linh hoạt hơn. Nếu người quản lý khoản vay của bạn trả lời là không, hãy nói chuyện với cấp trên của anh ta. Người có thể sẽ dễ dàng chấp nhận đề nghị của bạn hơn. Nếu bạn luôn thúc giục ngân hàng tăng các khoản tiền vay, trả tiền đầy đủ trước hạn và nếu báo cáo tài chính của bạn tốt thì khi bạn thực sự cần một khoản vay lớn, ngân hàng của bạn sẽ sẵn sàng cho vay không chút nghi ngờ về tính khả thi của các kế hoạch đầu tư của bạn. Tất nhiên, điều này vi phạm quy tắc thông thường của ngân hàng. Nhưng nó lại luôn xảy ra với các khách hàng đáng tin cậy của một ngân hàng mà với ngân hàng đó, họ đã tạo dựng được mối quan hệ tin cậy. Mục tiêu của bạn là phải tìm cách để ngân hàng tin tưởng vào lời nói của bạn và lòng tin phải dựa vào uy tín lâu dài. Vì vậy, bạn có thể vay được tiền khi bạn cần mà không cần bất cứ sự thẩm tra đặc biệt nào.

Lý do tôi đưa ra có thể không tự nhiên nhưng bạn phải luôn nhớ rằng các ngân hàng không muốn từ bỏ một mối làm ăn uy tín. Nếu bạn có uy tín lâu dài tốt với một ngân hàng và họ từ chối cho bạn vay không cần đảm bảo, bạn có thể nói với họ: “Tôi đã cộng tác với ngân hàng này rất lâu rồi. Lý lịch vay mượn của tôi không hề có tỳ vết và tôi rất coi trọng mối quan hệ này. Nhưng nếu ông không thể tin tưởng tôi hơn, tôi sẽ phải tìm một ngân hàng khác thực sự coi tôi như một khách hàng của họ”. Các ngân hàng sẽ phải xuống thang để không mất các khách hàng mà uy tín của họ đã được chứng tỏ trong quá trình vay mượn.

Các bài học về vay tiền: những người đi vay lâu dài ưu tiên

Việc sử dụng áp lực của những người phù hợp ở những nơi hợp lý có thể tạo ra khác biệt cho một người đi vay. Nếu, bạn có một người bạn quen biết với người quản lý ngân hàng mà bạn đang giao dịch, đó có thể là yếu tố hỗ trợ thêm cho bạn như đã xảy ra với tôi. Bạn muốn một ai đó có quan hệ với một ngân hàng lớn nói rằng: “Tôi đã biết anh ta rất lâu rồi, anh ta tuyệt vời lắm và tôi biết rằng anh ta sẽ thực hiện tất cả các nghĩa vụ tài chính của mình”. Những lời giới thiệu tốt đẹp đó sẽ có tác dụng lớn trong các quyết định cho vay hoặc đầu tư.

Tương tự, một nhà môi giới bất động sản mà bạn đang kinh doanh cùng hoặc dự định kinh doanh cùng có thể sẽ hỗ trợ được nhiều trong việc đạt được mục tiêu tài chính. Người đó có vẻ đã phát triển được các quan hệ với những người cho vay thế chấp đã thực hiện hoặc có thể sẽ quan tâm đến các hình thức cho vay mà bạn đang tìm kiếm. Hãy chấp nhận trả cho họ một khoản hoa hồng nếu họ giúp bạn vay được một khoản vay bạn thấy chấp nhận được. Tùy vào tầm cỡ và danh tiếng của nhà môi giới, có thể có một vài người cho vay sẵn sàng đầu tư và bạn có thể lựa chọn. Bất cứ sự giúp đỡ nào từ bất cứ nguồn nào đều tốt hơn là bắt đầu với đôi bàn tay trắng. Hãy dành thời gian xây dựng một mạng lưới những người có thể giúp bạn biến “không” thành “có”.

Bài của George... gây dựng lòng tin về tín dụng đối với ngân hàng và các nhà đầu tư

Khi mới bước vào nghề, trong lần đầu tiên quyết định đầu tư vào bất động sản, tôi đã có được một cơ hội rất tốt để đầu tư vào các khoản thế chấp. Thấy tôi thiếu kinh

nghiệm vay tiền, Alex Diloranzo Jr., một trong hai đồng nghiệp cùng công ty bất động sản tôi làm việc lúc đó đã nói: “George, tôi sẽ nhường anh khoản thế chấp đầu tiên cho một khu bất động sản đẹp. Khoản tiền đó là 35.000 đô la trong vòng một năm trả lãi suất hàng tháng ở mức 16% một năm. Mặc dù bất động sản đó giá 75.000 đô la, Sol và tôi (khi đó là hai triệu phú) sẽ đảm bảo trả tất cả số tiền. Bây giờ, anh hãy đi vay 35.000 đô la. Tôi sẽ cho anh thấy để vay được tiền từ tay người khác ngay cả khi đó là một thương vụ tốt khó khăn như thế nào”.

Tôi đã nghĩ rằng đó là một miếng bánh dễ nhai vì đã có rất nhiều bạn bè và người thân nói với tôi rằng họ có tiền để đầu tư. Câu trả lời tiêu biểu đầu tiên là: “George, tôi tin tưởng hoàn toàn vào anh và bất cứ cái gì anh tin là một khoản đầu tư tốt. Tôi đồng ý với anh 100%. Hãy cho tôi biết anh cần bao nhiêu tiền và khi nào cần. Anh có thể tin vào tôi”. Tuy nhiên, đến lúc cần phải viết séc, chính những người ấy lại trở nên lạnh lùng và đưa ra hàng loạt lời cáo lỗi không thỏa đáng giải thích cho việc từ chối tham gia của họ. Tôi đã đảm bảo với Alex rằng tôi sẽ kiếm được khoản vay thế chấp và tôi không muốn bị mất mặt. Tôi có 5.000 đô la vay mẹ vợ nhưng đó là tất cả những gì tôi có thể vay được từ các nhà đầu tư bên ngoài.

Vì vậy, tôi đã đến ngân hàng ở tòa nhà Chrysler nơi có văn phòng của tôi và nói: “Tôi muốn vay 30.000 đô la để dùng cho một khoản thế chấp. Đây là thông tin về tôi, tôi làm luật sư đã được 10 năm, tôi kiếm được khoản lương khá, tôi có nhà riêng và đây là danh sách tài sản của tôi. Như ông thầy đã dạy, tôi xứng đáng được vay tiền chứ!” Người quản lý

ngân hàng nói: “Anh đang dự định đầu tư vào các khoản thế chấp. Tôi không thích loại đầu tư này”.

Tôi đáp lại: “Tôi không hỏi xin một lời khuyên về đầu tư, tôi muốn ông quyết định liệu tôi có xứng đáng với khoản vay 30.000 đô la hay không!”

Ông ta nói: “Không”. Tôi đã không thể tin vào lời từ chối. Đó là lần đầu tiên tôi hỏi vay một khoản vay cá nhân và tôi đã nghĩ người ta sẽ đón tôi với bàn tay rộng mở.

Anh vợ tôi, Martin Beck, có một người bạn tốt là một quản lý cho vay của một ngân hàng nhỏ và anh đã gợi ý tôi nên gặp người này để vay 30.000 đô la tôi đang cần. Người quản lý nói: “Được rồi, hãy đưa tôi khoản thế chấp để ký quỹ và tôi sẽ cho anh vay 30.000 đô la”. Tôi chắc chắn rằng anh ta chỉ cho tôi vay vì tình bạn với Marty mà không phải vì điều tình trạng chính của bản thân tôi.

Và thế là tôi có được khoản vay thế chấp 35.000 đô la. Giống như hoạt động của chiếc đồng hồ, hàng tháng tôi trả cho mẹ vợ tôi tiền lãi cho phần đóng góp đầu tư của bà. Thật mừng là sau đó, bà bắt đầu kể cho tất cả bạn bè của bà và những người khác nghe về chuyện bà đầu tư tiền cùng với tôi ở mức lãi suất 16% và nhận được một tờ séc vào ngày mùng năm hàng tháng. Họ nói: “Làm thế nào chúng tôi có thể tham gia vào một vụ làm ăn như vậy?” Bà bảo họ gọi điện cho tôi và xem liệu tôi có để họ tham gia trong thương vụ kế tiếp hay không. Tôi cũng nói với tất cả những nhà đầu tư tiềm năng của tôi, những người đã do dự rằng họ đã sai lầm như thế nào và tiền của họ lẽ ra đã đem lại khoản lợi tức 16% một năm thay vì con số 3% khiêm tốn mà ngân hàng trả cho họ mỗi năm.

Vì sự nổi tiếng mới có được, vụ đầu tư tiếp theo tôi chẳng gặp vấn đề gì khi kêu gọi vốn - nhưng tôi đã giảm lượng tiền mà tôi sẵn lòng để một người tham gia đầu tư vào thương vụ. Không có gì giống như việc nói với một nhà đầu tư sẵn lòng rằng: “Tôi không thể để ông đầu tư 30.000 đô la nhưng tôi có thể để ông đầu tư 20.000 đô la. Tôi có quá nhiều lời đề nghị đầu tư nhưng tôi sẽ dành phần cho ông”. Bây giờ thì họ đã tin rằng có rất nhiều nhà đầu tư bầu quanh mình tôi để cho họ đầu tư tiền vào các thương vụ của mình. Đối với tôi, chẳng còn khó khăn để thu hút được bất cứ lượng tiền cần thiết nào từ các nhà đầu tư. Các nhà đầu tư mà tôi hạn chế lựa chọn đã kể cho bạn bè và người thân của họ về cơ hội đầu tư tuyệt vời họ có được trong khi những người khác bị từ chối.

Vì tôi chỉ vay những khoản vay ngắn hạn cho bất động sản mà tôi đã quen thuộc, và việc trả lại các khoản vay đó được những nhà quản lý giàu có của tôi đảm bảo, tôi không có một khoản nợ khó đòi nào. Vì các khoản vay của tôi có mức lợi tức hàng năm 16% hoặc hơn và tôi chỉ trả cho các nhà đầu tư mức lợi tức kha khá 10%, tôi đã có được khoản thu nhập lớn từ việc mở rộng đầu tư. Điều trở thành rõ ràng với tôi là nếu tôi có thể vay tiền từ ngân hàng, tôi sẽ không phải trả mức lợi tức 10% một năm cho khoản vốn vay mà chỉ phải trả mức lãi suất thấp hơn do ngân hàng yêu cầu. Vì vậy, điều tôi đã làm là trả hết khoản tiền vay gốc 30.000 đô la mà tôi đã vay từ ngân hàng, sớm hơn nhiều so với ngày đáo hạn. Mặc dù tôi không thực sự cần vay tiền cho đến khi tôi sẵn sàng cho một khoản đầu tư thế chấp khác, sau đó tôi đã yêu cầu vay ngân hàng một khoản vay 50.000 đô la khác. Họ hỏi tôi: “Anh sẽ làm gì với khoản vay này? Câu trả lời của tôi là: “Tôi sẽ dùng nó để đầu tư”. Họ

hỏi: “Anh sẽ đầu tư vào việc gì?” Tôi nói với họ rằng hiện tại tôi chưa biết nhưng tôi muốn ứng phó thật nhanh khi có thương vụ nào đó. Hiện tại, tôi sẽ gửi khoản tiền tôi vay trong ngân hàng của họ cho đến khi tôi cần. Họ thích ý tưởng đó và vì tôi đã trả hết 30.000 đô la và tình hình tài chính của tôi giờ đã chứng tỏ thu nhập của tôi tăng lên, họ đã thông qua khoản vay 50.000 đô la. Cuối cùng, tôi đã trả hết khoản vay 50.000 đô la trước hạn. Không lâu sau, tôi yêu cầu một khoản vay 100.000 đô la nhưng họ chỉ đồng ý cho vay 80.000 đô la. Tôi đã chấp nhận khoản vay giảm xuống như vậy và một lần nữa lại trả hết nợ trước hạn. Trong nhiều năm, tôi đã vay được 500.000 đô la không hề có đảm bảo từ một loạt các ngân hàng mà họ chỉ rà soát quá trình vay nợ của tôi và tình hình tài chính của tôi với những khoản thế chấp được trả lãi suất cao. Nếu người quản lý ngân hàng nói quyết định của ông ta chỉ có giới hạn, tôi nói: “Hãy cho tôi biết ông cần có sự chấp thuận của ai?” Sau đó, tôi sẽ làm theo các thang quyết định và thiết lập mối quan hệ với những người có quyết định cao hơn. Tôi cũng dựa vào mối quan hệ tốt với các nhà quản lý cho vay hiện tại làm dẫn chứng cho những ngân hàng mà tôi đang tạo dựng mối quan hệ mới.

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể thực hiện cách tiếp cận tương tự bằng cách đi vay các khoản vay nhỏ, đầu tư một cách khôn ngoan, nhanh chóng trả lại khoản vay hoặc trước hạn, và sau đó vay thêm. Cách tiếp cận này yêu cầu bạn bắt đầu bằng một khoản vay nhỏ, nhưng có thể dẫn đến một khoản vay lớn và là nền tảng cho khả năng thu hút tài chính của bất cứ nhà đầu tư bất động sản nào dù bạn kinh doanh với các ngân hàng hay các nhà đầu tư tư nhân. Điều tối quan trọng là không bao giờ được quên chìa khóa

để vay tiền hoặc thu hút các nhà đầu tư là phải gây dựng được lòng tin. Nếu bạn hứa, đặc biệt là về vấn đề tiền bạc, hãy thực hiện lời hứa khi và bằng cách mà bạn đã hứa sẽ thực hiện. Một người cho vay hoặc nhà đầu tư có mối quan hệ tốt với bạn là người sẽ quảng bá tốt nhất cho bạn tới những nhà đầu tư hoặc người cho thuê mới.

Hãy vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt

Triết lý đằng sau điều này thật đơn giản. Nếu thị trường cho vay tiền triển tốt (ví dụ như lãi suất cho vay giảm) và bạn có thể trả tiền vay trước hạn, bạn sẽ kêu gọi lại vốn một cách hiệu quả với một mức lãi suất thấp hơn và tiết kiệm tiền. Nếu thị trường trở nên tồi tệ (lãi suất tăng cao), bạn không cần phải lo lắng về việc thu hồi vốn vì tỷ lệ lãi suất mà bạn đang trả có thể thấp hơn tỷ lệ lãi suất cao hơn đang có trên thị trường. Nhưng đó chỉ là một phần của câu chuyện. Hãy nhớ rằng chìa khóa cho một chiến lược đầu tư thành công là bạn phải có thêm một khoản tiền trong tay mà bạn không phải dùng ngay! Nếu bạn đảm bảo được khoản dự phòng về vấn đề tài chính của mình thì bạn có thể dễ dàng hành động khi cơ hội đến. Thường cơ hội lại đến vào lúc tài chính hạn hẹp và trên thị trường có rất ít người mua có khả năng tiền mặt. Thực tế, khi bạn có lượng tiền mặt sẵn sàng cho thương vụ sẽ giúp bạn có khả năng chớp lấy những cơ hội mặc cả sẵn có lúc đó. Hai yếu tố để xem xét khác là khoản tiền vay không được tính vào thuế thu nhập và tỷ lệ lãi suất trả cho các khoản vay dùng vào các mục đích kinh doanh không bị đánh thuế thu nhập. Sử dụng hợp lý khoản tiền vay có thể giúp bạn tiết kiệm nhiều tiền đáng lẽ ra đã rơi vào tay chính phủ.

Vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt có thể không nhất thiết phải hiểu là bạn cần tìm một khoản vay vượt

quá giá trị tài sản bạn dùng để đảm bảo. Nhưng đừng coi đó là một ý kiến tồi. Nếu bạn thế chấp cho một bất động sản cao hơn mức mà bạn đầu tư vào nó, chắc chắn bạn đã có được một khoản lợi nhuận dù bạn không thể trả cho khoản thế chấp ấy trong thời gian đáo hạn. Việc không thể trả một khoản vay tại thời điểm đáo hạn là nguyên nhân của phá sản và khoản lỗ tiềm năng của bất động sản và những gì bạn sở hữu trong bất động sản đó. Tuy nhiên, nếu giá trị của bất cứ bất động sản nào giảm mạnh khi bạn đầu tư vốn vào nó, chấp nhận thua lỗ để tránh phá sản có thể sẽ tốt hơn là tiếp tục đầu tư tiền của để bảo vệ khoản đầu tư của mình khi khả năng thu hồi là rất mong manh. Càng đầu tư ít tiền của vào bất động sản tại thời điểm đó sẽ càng tốt cho bạn.

Tại sao việc sửa chữa đối với một khoản thế chấp nhà là quan trọng?

Thứ đắt giá nhất mà bạn sẽ mua có thể không phải là ngôi nhà của mình mà là khoản chi phí cho việc *tìm kiếm khoản tài chính cần thiết để mua ngôi nhà đó*. Về lâu dài, bạn sẽ trả cho khoản lãi suất vay nhiều hơn là chi trả cho ngôi nhà của mình. Rất nhiều người mua nhà đã không thể tính toán tổng chi phí cho lãi suất của việc thế chấp dành cho ngôi nhà của họ. Ví dụ, hãy tưởng tượng rằng bạn mua một ngôi nhà với giá 165.000 đô la và vay 150.000 đô la với lãi suất 7% trong vòng 30 năm. Khoản thế chấp đó, nếu được trả dần trong thời hạn là 30 năm, sẽ có chi phí 359.640 đô la - lớn gấp hai lần lượng tiền mà bạn đã mượn và gấp hơn hai lần giá ngôi nhà mà anh mua. Bây giờ trong một tình huống khác, nếu bạn cũng mua ngôi nhà đó và vay cùng một lượng tiền 150.000 đô la, nhưng thay vào đó vay một khoản vay thế chấp thấp hơn ở mức 6% trong thời hạn 30 năm - một khác biệt có vẻ khiêm tốn hơn một phần trăm so với mức lãi suất thế chấp 7% - hãy xem xét tổng lượng tiền tiết kiệm được. Khoản vay thế chấp có mức lãi suất

thấp hơn là 6%, nếu được trả dần trong cùng thời hạn là 30 năm, sẽ tốn của bạn 324.000 đô la và tiết kiệm được 35.640 đô la. Do việc sở hữu một ngôi nhà là sự đầu tư lâu dài (trái với rất nhiều khoản đầu tư cho kinh doanh khác), là khoản cấp vốn bảo thủ, có mức lãi cố định, không phải trả những khoản tiền quá cao, đó rõ ràng là một khoản đầu tư tốt nhất. Điều quan trọng là bạn phải an tâm rằng ngôi nhà của bạn không bao giờ lâm vào cảnh nguy hiểm.

Các khoản vay thế chấp có lãi suất cố định và các khoản thế chấp có lãi suất thay đổi

Với một khoản thế chấp có lãi suất cố định, các khoản tiền phải trả sẽ bắt đầu từ ngày bạn nhận khoản thế chấp cho đến khi nó đáo hạn. Bạn không biết khoản tiền trả của mình sẽ như thế nào nếu đó là một khoản thế chấp có tỷ lệ lãi suất có thể điều chỉnh (ARM). Các ngân hàng thường thu hút người đi vay với mức lãi suất nhỏ để bắt đầu một khoản vay ARM nhưng bạn phải đối mặt với những thay đổi về kinh tế mà bạn hoàn toàn không thể kiểm soát được. Nếu bạn cho rằng một khoản vay thế chấp có mức lãi suất thay đổi là dành cho mình, hãy cố gắng thương lượng để có được một “mức lãi trần” (ví dụ, tỷ lệ lãi suất cao nhất mà anh buộc phải trả). Ví dụ như nếu bạn có được khoản vay với mức lãi suất là 5,5% với mức lãi trần là 8%, mức lãi suất cho khoản vay của bạn sẽ không bao giờ được cao quá mức 8%. Ngay cả nếu sự bảo vệ này làm tăng thêm chi phí thì cũng đáng để bạn làm như vậy. Nếu, để có được một mức lãi trần, ngân hàng yêu cầu bạn chấp nhận một “mức lãi sàn” (ví dụ, mức lãi suất thấp nhất mà ngân hàng sẽ nhận), điều khoản bảo vệ thêm đó vẫn rất hấp dẫn nếu khoản vay đó có thời hạn lớn hơn hai hoặc ba năm. Một khoản thế chấp có mức lãi suất thay đổi chỉ tốt hơn khoản thế chấp có mức lãi suất cố định khi khoản vay đó là khoản vay ngắn hạn, thời hạn ba năm

hoặc ít hơn, nếu bạn có thể tận dụng được một tỷ lệ lãi suất thấp “khó thay đổi” thường sẽ phải mất khoảng ba năm để ngân hàng có thể điều chỉnh tăng lãi suất. Nếu bạn dự định sở hữu ngôi nhà của mình lâu dài (ví dụ, trong hơn ba năm) thì khoản thế chấp có mức lãi suất cố định sẽ giúp bạn ngủ ngon hơn.

Khi tôi viết cuốn sách này, tôi chắc chắn rằng có nhiều chủ sở hữu nhà đã bị hấp dẫn bởi khoản vay thế chấp có mức lãi suất có thể thay đổi trong dài hạn với tỷ lệ lãi suất thấp cho năm đầu tiên. Chúng ta ở nước Mỹ thì có lợi vì tỷ lệ lạm phát của chúng ta ở mức thấp trong nhiều năm qua. Ở những nơi khác trên thế giới không được may mắn như vậy. Một số quốc gia có tỷ lệ lạm phát hàng năm vượt quá mức 100%. Đừng bao giờ cho rằng điều này không thể xảy ra ở Mỹ.

Các bài học về tác dụng của lực đòn bẩy và thời gian

Làm thế nào bạn có thể tối thiểu hóa rủi ro khi tìm kiếm nguồn tài chính cho bất động sản? Hãy nhớ một quy tắc số học: *Đừng thực hiện đầu tư lâu dài với các khoản tiền dùng cho ngắn hạn. Do đó, khi anh có một khoản vay thế chấp, hãy thương lượng về quyền kéo dài hạn vay ngay cả nếu có thêm điều khoản về một khoản phụ phí để bạn có quyền gia hạn.* Hãy nói rằng bạn có các nhà đầu tư và hứa sẽ trả hết hoặc một phần nợ trong vòng ba năm. Hãy thêm vào điều khoản an toàn trong văn bản vay nợ: *Nếu khoản tiền vay không được trả hết trong ba năm, bạn có quyền kéo dài hạn vay tới sáu năm với mức lãi suất cao hơn.* Bằng cách này, bạn có thêm ba năm để trả tiền vay nếu bạn cần đến khoảng thời gian đó.

Một cách khác để đảm bảo cho lượng tiền mặt sẵn có vào một ngày trong tương lai là các khoản tín dụng tạm phát hành. Có thể sử dụng một kiểu kêu gọi vốn (một khoản tín dụng tạm phát hành) để

trang trải cho một hoạt động nào đó (ví dụ như xây dựng hoặc tôn tạo một khu bất động sản nào đó). Cùng lúc đó, bạn nhận được lời cam kết cho một khoản vay khác (khoản ký nhận cho vay). Khoản vay này phụ thuộc vào việc hoàn thành của hoạt động đó và đáp ứng một số tiêu chí nhất định mà người ký nhận cho vay đưa ra trong bản cam kết để quyết định lượng tiền phải trả khi cấp khoản vay ký nhận. Phí mà nhà cho vay ký nhận yêu cầu để thực hiện khoản vay có thể thương lượng được tùy vào mức độ thấy trước được rủi ro. Nếu sau khi hoàn thành công tác tu sửa hoặc xây dựng, bất động sản được bán, có một khả năng rõ ràng là người ký nhận cho vay sẽ cấp một khoản vốn rất nhỏ nhưng phí cho khoản cam kết lại dựa trên khả năng đầu tư của toàn bộ số tiền của khoản ký nhận cho vay. Đây là cách mà các nhà ký nhận cho vay kiếm được rất nhiều tiền, đặc biệt là nếu khoảng thời gian trước khi hoàn thành công tác xây dựng hoặc tu bổ diễn ra lâu dài. Tuy nhiên, có thể điều kiện tiên quyết của một người cho vay tín dụng tạm phát hành lại là một bản cam kết cho một khoản ký nhận cho vay. Có thể người ký nhận cho vay và người cho vay tín dụng tạm phát hành là một bên tham gia, mặc dù các điều khoản của một khoản tín dụng tạm phát hành và khoản ký nhận cho vay có thể rất khác nhau. Nhưng hầu hết người cho vay đều theo đuổi một vai trò đơn hơn là một vai trò kép.

Vay tiền từ người cho vay

mà bạn đã sẵn có mối quan hệ

Bạn cần phải phát triển quan hệ với một hoặc nhiều người kinh doanh cho vay nếu bạn thực sự mong muốn tham gia vào kinh doanh đầu tư bất động sản. Điều quan trọng không kém là phải phát triển các mối quan hệ tương tự với các nhà đầu tư tiềm năng. Hãy nhớ rằng nếu bạn thành công với dự án đầu tiên, tiếng lành đồn xa và sẽ dễ dàng có được các nhà đầu tư tham gia vào dự án tiếp theo của bạn hơn nhiều vì không có gì có thể đem lại thành

công hơn sự thành công. Đừng rụt rè khi tán dương những gì mình đạt được; hãy sử dụng những bức ảnh và bất cứ đặc điểm công khai nào mà bất động sản của mình có được.

Đừng vẽ hê t ra các chi tiế t

Nhớ rằng vì vấn đề nào đó, các ngân hàng hoặc bất kể một người kinh doanh cho vay nào cũng đều có những chính sách cho vay riêng và cách thức thực hiện kinh doanh và chuẩn bị tài liệu riêng của họ. Bạn đừng mong rằng bạn sẽ thương lượng được nhiều chi tiế t trong hợp đồng cho vay. Trừ tỷ lệ lãi suất, điều khoản thanh toán, quyên lợi về thanh toán trước và ngày đáo hạn, bạn sẽ phải chấp nhận các điều khoản khác trong các chứng từ cho vay. Có thể dựa vào thực tế là các ngân hàng rất do dự tham gia vào một khoản cho vay được thanh toán theo một thời hạn xác định ngay cả khi có sự tòn tại của các mặc định mang tính kỹ thuật. Nếu có hơn một người cho vay tham gia vào khoản tiền vay của bạn, cơ hội để theo đuổi một điều khoản mặc định kỹ thuật còn xa vời hơn nhiều. Các ngân hàng ghét phải giải quyết các vấn đề đối với các khoản nợ - đặc biệt là khi các điều khoản về thanh toán đúng hẹn được đưa ra.

Làm thế nào để

có được các nhà đầ u tư?

Trump có hàng đống tiền mặt nhưng ông vẫn tìm những nhà đầ u tư. Vì vậy, ông có thể cùng lúc đầ u tư vào một vài dự án lớn. Thu hút được những nhà đầ u tư phù hợp sẽ làm giảm rủi ro trong bất cứ một dự án nào của Trump, trong khi lượng tiền do các đối tác phù hợp cung cấp sẽ làm cho việc cấp vốn cho dự án dễ dàng hơn. Khi người đi vay càng đầ u tư nhiều vốn hơn, người cho vay sẽ càng cảm thấy an toàn hơn. Nhà đầ u tư nhỏ nên xem xét việc thu hút được những người tham gia đầ u tư vì những lý do tương tự.

Nếu nhà đầu tư nhỏ thiếu kỹ năng nhất định trong một lĩnh vực đặc biệt nào đó, họ nên liên kết với một người có kỹ năng đó. Ví dụ, mục tiêu của bạn là cung cấp tiện và chỉ là một đối tác về tài chính, vì bạn không có kỹ năng trong các lĩnh vực khác hoặc mong muốn tự mình thực hiện một chức năng nào đó, hãy liên kết với một đối tác không có khả năng tài chính nhưng có kỹ năng bảo trì, sửa chữa, xây dựng, quản lý, hoặc bất cứ kỹ năng nào khác mà một liên doanh thành công cần phải có.

Trong một ví dụ khác, bạn có thể có các kỹ năng về quản lý và biết ai đó có kỹ năng sửa chữa, bảo trì. Hai người với tư cách đối tác, có thể liên kết với một đối tác tài chính để mua một khu nhà gồm 20 căn hộ để nâng cấp mà các bạn sẽ quản lý và các đối tác sẽ cung cấp những kỹ năng cần thiết để sửa sang lại là duy trì nó. Bằng cách này, bạn có thể tận dụng được những đóng góp của các đối tác để đạt được một mục tiêu chung mà lẽ ra đã không thể thực hiện được. Không nhất thiết phải chia sẻ lợi nhuận tương đương giữa các đối tác. Cần phải có những nhìn nhận về giá trị các dịch vụ mỗi đối tác cung cấp và phân phối lợi nhuận công bằng hoặc tương tự. Do đối tác quản lý phải dành nhiều thời gian và nỗ lực để làm cho dự án thành công, đối tác đó tạo ra một giá trị rất lớn cần phải được công nhận.

Các tập đoàn đã hình thành từ rất lâu. Nếu bạn có một kỹ năng nhất định và cần nhà đầu tư, hãy liên kết với các đối tác tài chính những người không tham gia vào các yếu tố khác của dự án như quản lý, sửa chữa và bảo trì. Bạn sẽ ngạc nhiên vì nhiều người chỉ quan tâm đến việc đầu tư vào bất động sản đơn giản để được nhận mức lãi suất cao chứ không phải sẵn sàng chia sẻ tiềm năng lớn hơn thường có của các dự án về bất động sản.

Các bí quyết để thu hút các nhà đầu tư

Rất khó vay tiền của bạn bè và gia đình, đặc biệt là đối với lần giao dịch đầu tiên của mình vì họ sẽ không tin rằng bạn biết rõ về cái mà bạn đang thực hiện. Nhưng một khi bạn chỉ cho họ thấy thành công của việc đầu tư vào bất động sản mà bạn đã quản lý, họ sẽ rất sẵn lòng đầu tư.

Làm thế nào để cải thiện cơ hội thu hút những người khác đầu tư cùng với mình? Nếu có một tình huống mà bạn muốn mua một bất động sản và cần một khoản đặt cọc trị giá 50.000 đô la. Và khi bạn đến với một nhà đầu tư tiềm năng và nói: “Tôi muốn anh là đối tác của tôi và chúng ta cần phải cần phải đặt cọc 50.000 đô la” - đó là tình huống có khả năng thành công thấp.

Một tình huống khác sẽ có khả năng thành công cao hơn nếu bạn nói: “Tôi đã đặt cọc 50.000 đô la mua khu bất động sản mà tôi nghĩ có tiềm năng rất lớn. Tôi dành cho bạn một cơ hội tham gia như một đối tác của tôi và chia sẻ lợi nhuận”. Cách nói này nghe hấp dẫn hơn nhiều vì bạn đã nhắc đến trong câu nói khoản tiền đóng góp của mình. Bạn đã chứng tỏ mình tự tin trong thương vụ này. Đó là một tình huống tự quảng bá hoàn toàn khác biệt so với một người đang suy nghĩ về việc đầu tư. Điều này có sức nặng vì bạn đã chỉ ra rằng anh có tự tin vào giao dịch và không cần phải có họ mới giữ được thương vụ. Rất khó thực hiện một giao dịch khi yêu cầu các nhà đầu tư góp 100% vốn. Các nhà đầu tư thích cảm giác an toàn có được khi họ biết rằng nhà đàm phán trong giao dịch cũng đầu tư một khoản tài chính trong thương vụ.

Những hướng dẫn trong các quan hệ đối tác đầu tư bất động sản

Làm thế nào để bạn bắt đầu thiết lập một mối quan hệ đầu tư bất động sản? Bạn hãy tìm một luật sư hoặc một nhà đầu tư đã làm những việc tương tự và hỏi xin kinh nghiệm từ họ. Hãy giải thích

rằng bạn hoàn toàn là lính mới và bạn biết họ đã thành công trong kinh doanh bất động sản và bạn sẽ bắt đầu học hỏi từ họ. Dưới đây là một số những hướng dẫn cơ bản cho việc thiết lập mối quan hệ:

- Nếu bạn là nhà quản lý dự án, chắc chắn bạn hoàn toàn có quyền kiểm soát tất cả các khía cạnh của dự án mà không chỉ là việc sắp xếp tài chính và bán bất động sản. Đưa ra càng ít thông tin chi tiết càng tốt để làm thỏa mãn các đối tác tài chính của mình. Các nhà đầu tư có thể do dự bởi quá nhiều thông tin mà họ không có khả năng hoặc không mong muốn tìm hiểu. Đừng đi vào chi tiết trừ khi họ đặc biệt yêu cầu. Trừ khi bạn có những nhà đầu tư có kiến thức chỉ đưa ra thông tin nào mang lại cho họ cảm giác an toàn khi việc tham gia vào một vụ đầu tư có lợi. Hãy cho họ biết về những đặc điểm tích cực với các thuật ngữ tích cực và làm dịu bớt các điều khoản tiêu cực.
- Luôn có một phương pháp hợp lý về thông tin theo giai đoạn. Thông tin đưa ra phải nhất quán và kịp thời, hai tháng một lần hay hai năm một lần. Nếu bạn hứa đưa ra bản báo cáo trong vòng 90 ngày, bạn phải chắc chắn rằng mình có thể giữ lời hứa. Đừng chờ cho đến khi các nhà đầu tư yêu cầu. Hãy giữ tất cả các đối tác của mình trong tầm kiểm soát đặc biệt khi bạn có những tin tốt để thông báo.
- Phải chắc chắn rằng các nhà đầu tư nắm rõ tất cả trách nhiệm của họ như các khoản tiền mặt nộp hàng tháng nếu dự án của anh gặp trục trặc và bạn không muốn họ ngạc nhiên khi bạn yêu cầu họ thực hiện nghĩa vụ tài chính.
- Phải đưa ra các ưu đãi. Dành cho các nhà đầu tư những gì đó để làm tăng sự quan tâm của họ đến tốt đỉnh. Bạn phải đánh giá sở thích của mỗi bên tham gia đầu tư tiềm năng. Hãy tìm ra cái mà họ cần. Liệu đó có phải là một khoản tiền thu hồi ít thiểu được

đảm bảo, cùng với một khoản thu phụ trong tương lai khi bán lại hoặc tính toán lại tài chính? Hoặc thay vào đó họ có muốn một mức tăng phần trăm lợi tức hay không?

- Nếu bạn đã vay được một khoản tiền từ ngân hàng, các nhà đầu tư của bạn sẽ có ấn tượng khi một ngân hàng đã có cái nhìn thiện cảm đối với dự án, họ sẽ yên tâm hơn khi tham gia góp một chút tiền vốn.
- Chắc chắn rằng bạn có một vài cách rút lui phù hợp nếu có đối tác nào đó muốn từ bỏ. Điều cuối cùng mà chẳng ai muốn là buộc phải làm ăn với một đối tác không thấy hài lòng. Một giải pháp tốt nhất mà tôi đã sử dụng là tại một thời điểm nào đó, bất cứ một đối tác nào cũng có thể đưa ra lời đề nghị mua lại toàn bộ dự án. Nếu đối tác đó nhận được lời đề nghị mà ông ta hoặc bà ta sẵn sàng chấp nhận, lời đề nghị đó sẽ được đưa ra cho các đối tác khác, những người có thể chấp nhận lời đề nghị và chấp thuận bán bất động sản hoặc mua lại lãi suất của đối tác muốn tách ra khỏi dự án bằng cách trả cho họ những gì mà họ sẽ nhận được khi lời đề nghị được chấp thuận và toàn bộ dự án được bán.
- Hãy viết phương án kinh doanh giải thích nguồn kinh nghiệm kỹ năng cần thiết để biến khoản đầu tư này thành công. Nếu bạn không có những kỹ năng cần thiết, hãy ghi chi tiết ai sẽ thực hiện kỹ năng và chi phí là bao nhiêu. Một phần của phương án kinh doanh là có thể đề nghị dành cho các đối tác im lặng một vài lựa chọn như một tỷ lệ lợi nhuận cố định, hoặc một cam kết đảm bảo một tỷ lệ thu hồi tối thiểu từ hoạt động của bất động sản hay bất cứ sự kết hợp nào mà bạn mong muốn đưa ra.

- Câ`n phải có một ưu tiên đặc biệt cho một nhà đầ`u tư hoặc một đố`i tác quản lý để làm cho thương vụ thành công và làm cho họ có mong muố`n tham gia vào dự án. Nế`u bạn làm mấ`t đi sự quan tâm của họ ở mức mà họ cảm thấ`y không còn có giá trị đố`i với những nỗ lực họ đã bỏ ra, họ có thể chỉ câ`n nói: “Không đáng thì giờ và công sức”.

Chia miế`ng bánh đầ`u tư

Làm thế` nào để có câu trả lời tốt nhấ`t cho các câu hỏi về` việc một người sẽ được hưởng cái gì trong một thương vụ và người đó sẽ phải trả bao nhiêu? Hãy tìm ra người đang mong muố`n làm những điề`u tương tự để kiế`m số`ng và khiế`n họ động não. Các luật sư và các nhà đầ`u tư ở khu vực của bạn, những người đã giải quyế`t thành công các tình huố`ng tương tự. Họ là nguồ`n thông tin lý tưởng và xứng đáng với bất kỳ mức phí nào họ yêu câ`u. Ví dụ, bạn nói với luật sư Judy Jones: “Điề`u kiện của những hình thức cho vay này là gì? Theo ông, chúng ta có thể thực hiện thương vụ theo hình thức nào?” Những người này có thể hướng dẫn bạn gây dựng một thương vụ có khả năng phát triển thành công. Họ có thể cho bạn biế`t cách họ thực hiện những thương vụ tương tự như thế` nào. Họ có thể nói: “Đây là điề`u mà ở thương vụ trước tôi đã làm và đã thành công”. Nế`u các luật sư thay mặt cho khách hàng của họ đầ`u tư vào loại thương vụ mà bạn đang xem xét thì cũng là điề`u bình thường.

Một phầ`n công việc của một luật sư như tôi là gặp một khách hàng đang tìm kiế`m một người cho vay. Nế`u thành công, tôi sẽ được trả một khoản phí tìm kiế`m một người cho vay. Khoản phí này là một khoản phí phụ thêm vào các khoản phí khác của các dịch vụ pháp lý tôi cung cấ`p.

Một điề`u khác câ`n nhớ khi đầ`u tư vào bất động sản là ”đừng bao giờ cố` gắ`ng đạt được điề`u gì đó mà không phải trả tiề`n; hãy

luôn trả giá cho điê`u đó”. Điê`u đơ`i lập luôn luôn đung: “Đừng bao giờ cho không cái gì”. Nê`u ai đó nói với bạn: “Tôi sẽ làm điê`u này chẳng vì gì cả”. Có thể những gì họ làm chẳng có giá trị gì cả!

Các lựa chọn thê` chá`p khác nhau

cho các nhà đầ`u tư nhỏ

Nê`u bạn chưa sẵn sàng sở hữu một căn nhà, bạn có thể vẫn bắ`t đầ`u đầ`u tư vào các bắ`t động sản để có thu nhập. Nhưng trước tiên, điê`u quan trọng cầ`n phải nhớ là: Để được tham gia câ`p vớ`n với tư cách chủ sở hữu cư trú, bạn phải tôn trọng các yêu cầ`u về` cư trú của người cho vay. Điê`u này thường được hiểu là bạn phải số`ng trong khu bắ`t động sản được đem thê` chá`p ít nhấ`t một năm. Với suy nghĩ đó trong đầ`u, bạn có thể bắ`t đầ`u quá trình làm giàu bằ`ng cách lựa chọn một chương trình vay chuyển đổi giá trị cao phù hợp với mình nhấ`t.

Bạn mua một khu bắ`t động sản dành cho từ một đê`n bô`n gia đình, chuyên đê`n đó số`ng trong vòng một năm, sau đó cho thuê lại và lại lập lại chiế`n lược đó. Ngay cả sau khi anh rời đi, quyê`n câ`p vớ`n với tư cách chủ sở hữu cư trú vẫn còn tồ`n tại đơ`i với bắ`t động sản đó.

Hãy khởi đầ`u: Các chương trình cho vay có tác dụng hỗ trợ lớn đơ`i với Chủ đầ`u tư - Những người cư trú

Chín chương trình sau cung câ`p cho các nhà đầ`u tư tấ`t cả các hình thức mua bắ`t động sản trả chậm mà không phải trả tiề`n đặt cọc hoặc các khả năng trả tiề`n đặt cọc thấ`p:

1. *FHA 203b*. Đây là chương trình được ưa chuộng nhấ`t hiện có tại Cơ quan Quản lý Nhà ở Liên bang (FHA), tổ chức của chính phủ sẽ đảm bảo các khoản cho vay bắ`t động sản thông qua những người cho

thuê đã có thỏa thuận. Theo chương trình này, những người mua nhà thiếu tiền mặt có thể có khả năng được hỗ trợ tài chính mua một hoặc bốn căn hộ với mức lãi suất giảm tới 3%. Mức vay giới hạn hiện tại là 333.700 đô la cho một căn hộ dành cho một gia đình, 427.150 đô la cho một căn hộ dành cho hai gia đình, 516.300 đô la cho một căn hộ dành cho ba gia đình và 641.650 đô la cho một văn hộ dành cho bốn gia đình. Các tiêu chuẩn để được chấp thuận (thu nhập yêu cầu và yêu cầu tín dụng) thường dễ dãi hơn so với các khoản vay quy ước và những người chứng tỏ mức thu nhập ổn định và độ tín dụng khi chi trả cho các hóa đơn thường được chấp thuận.

2. *FHA/VA 203(v)*. Chương trình này cũng giống như khoản 203 (b) trừ một điều là nó chỉ dành cho các cựu chiến binh đạt tiêu chuẩn với ít yêu cầu trả tiền đặt cọc ngay hơn.

3. *FHA 203 (k)*. Kế hoạch này là lý tưởng cho những người mua nhà muốn tôn tạo, xây dựng lại, hoặc tạo thêm giá trị cho bất động sản. Chương trình 2 trong 1 này cho phép anh kết hợp một mức giá mua nhà và các chi phí tôn tạo tất cả trong một khoản vay thế chấp.

4. *FHA các giả thiết được chấp nhận*. Khi mức lãi suất thị trường cao, hãy tìm kiếm những người bán bất động sản với các khoản thế chấp FHA được ký kết khi tỷ lệ lãi suất còn thấp. Hãy trả cho những người bán bất động sản một khoản tương đương (hoặc bất cứ lượng tiền nào mà bạn thương lượng được) và sau đó sở hữu khoản thế chấp của người bán. Có được loại hình thế chấp này sẽ ít phức tạp hơn nhiều so với việc thiết lập một khoản vay mới và anh có lợi ích vì đã có được một khoản thế chấp có mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thị trường.

5. *FHA/VA các giả thiết không được chấp nhận*. Trước năm 1987, khi FHA và Cơ quan Cựu chiến binh (VA) ngừng cấp chương

trình này, hàng triệu các khoản vay đã được thực hiện. Mặc dù hầu hết các khoản vay này đều được trả trước, một số ít những người bán bất động sản vẫn còn chưa trả các khoản vay này. Khoản vay theo chương trình các giả thiết không được chấp nhận ra đời sớm nhất và là khoản vay ít tốn kém nhất mà anh có thể có được. Lý do là: không có các câu hỏi đưa ra cho người đi vay và tất cả yêu cầu đặt ra là thanh toán một lượng phí giả định thấp. Anh có thể xem thêm danh sách các bất động sản do VA sở hữu đã được mua lại tại website của họ www.vahomeswash.com.

6. *HUD những ngôi nhà.* Khi những người đi vay FHA không có khả năng thanh toán cho khoản vay của họ, Cơ quan Phát triển Đô thị (HUD), cơ quan quản lý FHA, sẽ sở hữu lại những bất động sản này. Các bất động sản HUD có thể được mua lại với mức lãi suất giảm tới ba phần trăm. Để có thêm chi tiết, hãy yêu cầu một người bán bất động sản đăng ký tại HUD, hoặc có thể xem tại website của họ www.hud.gov.

7. *VA các khoản vay thế chấp.* Nếu anh là một cựu chiến binh đạt yêu cầu, anh có thể vay tới 240.000 đô la để mua một ngôi nhà. Để có được khoản vay này, hãy nộp giấy xuất ngũ của mình cho VA để có được giấy chứng nhận khả năng đạt yêu cầu. Việc không phải trả tiền mặt cho đến khi hết hạn và cảm giác thoải mái là hai lợi ích dành cho những người phục vụ đáng kính trọng trong quân đội Mỹ.

8. *VA các giả định được chấp nhận.* Những cựu chiến binh hoặc những người không phải cựu chiến binh có thể dễ dàng đạt được các khoản cho vay hiện tại của VA. Khi mức lãi suất thị trường cao, hãy tìm những người bán bất động sản với các khoản vay thế chấp VA được thực hiện khi lãi suất còn ở mức thấp. Và cũng như FHA, không cần các giả định được chấp nhận, khoản vay VA dễ dàng

được chấp nhận và ít tốn kém hơn việc thực hiện một khoản vay mới.

9. *Bất động sản được sở hữu (REO)*. REO là một thuật ngữ mà những người kinh doanh cho vay (các ngân hàng hoặc các tổ chức tiết kiệm và cho vay) sử dụng để mô tả bất động sản bị kiểm kê hoặc thu hồi của họ. Ví dụ, một công ty tiết kiệm và cho vay lớn có nhiều chi nhánh sẽ có một phòng REO dự đoán và quản lý các bất động sản mà công ty nắm giữ. Ví dụ, một người cho vay thu hồi lại một ngôi nhà, chủ sở hữu hoặc người thuê sẽ ngay lập tức bị đuổi khỏi đó. Sau đó, người cho vay (bây giờ là chủ sở hữu mới của ngôi nhà) sẽ sửa sang lại ngôi nhà, và cuối cùng sẽ bán lại nó. Thường thì những bất động sản này được bán với mức giá phải chăng và những điều kiện khoản tuyệt vời. Công việc của bạn là phải nghiên cứu kỹ lưỡng về các Giám đốc REP và có được một danh sách các tài sản kiểm kê của họ. Bạn cũng có thể tìm ra người sở hữu bất động sản nào là người kinh doanh bán một bản REO của người cho thuê.

Tóm tắt

Nội dung của chương này có thể làm cho một nhà đầu tư bất động sản cảm thấy choáng ngợp, nhưng đừng vội đầu hàng. Vẫn còn có những cơ hội cả lớn và nhỏ để làm giàu khác trong kinh doanh bất động sản. Về mặt truyền thống mà nói, các giá trị bất động sản tăng với tỷ lệ tương đương hoặc vượt mức lạm phát. Bất động sản là một thứ hàng hóa có giới hạn và mỗi một mức giá đưa ra là duy nhất. Nếu bạn thực hiện một số thương vụ không thành công, hãy nhớ rằng ai cũng mắc phải điều này, kể cả Donald Trump. Tuy nhiên, một điều chắc chắn là bạn sẽ học được từ những thất bại của mình nhiều hơn là từ những thành công.

7 TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ CỦA CÁC CHUYÊN GIA

Bất động sản giỏi nhất

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Thuê người dựa trên danh tiếng và hồ sơ kinh nghiệm
- Sẵn sàng trả tiền thưởng
- Đòi hỏi uy tín nghề nghiệp của bạn
- Yêu cầu những kỹ năng đối với các lĩnh vực chuyên môn chính.

Donald Trump có rất nhiều ý tưởng nhìn xa trông rộng về đầu tư bất động sản và cuối cùng chính ông đưa ra tất cả những quyết định quan trọng nhưng trước khi quyết định, ông đều chú ý lắng nghe lời khuyên và tư vấn của các chuyên gia. Trong mọi dự án bất động sản, Trump đều thuê những chuyên gia bất động sản hàng đầu giúp ông - những kiến trúc sư, luật sư, đại lý cho thuê, kế toán, nhà thầu, kỹ sư, nhà thiết kế và những chuyên gia khác. Khi liên quan đến những văn bản pháp luật hoặc cần những tư vấn về kinh doanh, ông thường gọi điện thoại cho tôi đầu tiên để tham khảo ý kiến. Ông biết rằng ông có thể đạt được nhiều hơn rất nhiều bằng cách sử dụng dịch vụ của những chuyên gia bất động sản hàng đầu như tôi. Chương này sẽ miêu tả cách thức bạn có thể tìm ra những người thực sự có ích cho bạn, những giá trị của họ đối với bạn

đáng giá gáp nhiều lần toàn bộ chi phí tiền thù lao bạn phải trả cho họ.

Rất nhiều nhà đầu tư nhỏ gặp rắc rối bởi vì họ cố gắng tự mình làm mọi thứ kể cả những công việc thuê mướm và pháp luật. Để thành công với dự án bất động sản, bạn cần có những người giỏi nhất trong lĩnh vực này trợ giúp.

Ví dụ, khi tôi cùng người anh rể tên là Martin Beck mua một cái đài phát thanh trên hòn đảo Long, tôi chẳng biết gì về kinh doanh đài phát thanh cả, nhưng anh rể tôi thì biết. Anh ta biết về thủy thủ và biết cách thu hút nhiều thính giả hơn. Anh ta biết về mái chèo thủy thủ và biết cách tăng doanh thu quảng cáo. Anh ta đã từng làm việc cho một đại lý quảng cáo, bán quảng cáo trên đài phát thanh và anh ta biết những nhà quảng cáo nghĩ gì, anh ta cũng biết cách tốt nhất để bao trọn những gì chúng tôi đang có kế hoạch bán quảng cáo. Anh ta cũng biết rất nhiều về tiết kiệm chi phí. Ví dụ, bạn không cần một phát thanh viên riêng lẻ cho sáu đài phát thanh. Bạn có thể quan hệ với kênh phát thanh CNN và sử dụng bản tin của họ có sửa đổi đôi chút cho phù hợp với yêu cầu địa phương cho tất cả trạm phát thanh của mình. Trước đây, bạn cần bố trí đội ngũ nhân viên cho một phòng tin tức riêng biệt. Với sự giỏi giang về chuyên môn của Marty và sự nhạy bén về tài chính và kinh doanh của tôi, chúng tôi đã tạo ra một vụ kinh doanh thành công, kết quả là cuối cùng chúng tôi đã bán và thu lợi nhuận hàng triệu đô la Mỹ. Đừng nghĩ rằng bạn có thể tự làm mọi thứ. Xung quanh bạn là những chuyên gia và bạn sẽ bớt được những phiền toái và thậm chí tiết kiệm được cả tiền bạc nữa.

NGHIÊN CỨU LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

Biệt thự Trump Brazil

Trump đã nổi tiếng về việc thuê được những người giỏi giang nhất và tạo ra được chất lượng và sự sang trọng trong bất cứ thứ gì ông đầu tư, đến nỗi mà giờ đây ông có thể cấp phép thương hiệu, thiết kế bất động sản và trình độ quản lý cho những nhà đầu tư bất động sản khác. Họ nhận ra giá trị của việc có một tên tuổi nổi tiếng hàng đầu (trong trường hợp này là Trump) có liên quan chặt chẽ tới sự phát triển của họ. Họ đánh giá sức mạnh bán hàng của thương hiệu mang lại cho họ. (Tôi sẽ miêu tả trong chương sau về việc làm thế nào các nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng những nguyên tắc tương tự khi thuê kiến trúc sư, nhà xây dựng và người thiết kế). Một ví dụ về điều này là một dự án gần Sao Paulo tên là biệt thự Trump Brazil. Vì Trump cho phép đặt tên ông cho dự án này mà người chủ khu đất này đã phải trả trước cho ông 1 triệu đô la Mỹ tiền mặt, cộng thêm khoản chia sẻ lợi nhuận trên bất cứ thứ gì bán trên 45 đô la Mỹ. Họ dự định bán 400 lô nhà với giá 300.000 đô la mỗi lô. Như vậy, ngay tại khu bất động sản này đã thu về 120 triệu đô la. Không kể phí giám sát và tư vấn, đầu tư ban đầu của Trump là 0 đô la nhưng ông sẽ thu được rất nhiều đô la từ khu bất động sản này. Phần đóng góp chính của ông là tên hiệu của ông cùng tài giám sát phát triển của ông. Chắc chắn nó sẽ trở thành một sự phát triển đẹp đẽ và sang trọng hạng nhất. Đó là một dự án lớn trên diện tích 1.659 mẫu Anh, bao gồm một sân gôn mang tên Jack Nicklaus và khu chơi gôn chuyên nghiệp với sân chơi 9 lỗ dành cho dân chuyên nghiệp. Nó sẽ tôn vinh một khách sạn có quầy trung bày bán đồ thời trang chất lượng cao được đặt xung quanh sân gôn 18 lỗ dọc theo 18 tòa biệt thự trị giá khoảng từ 4 đến 10 triệu đô la.

Thông thường Trump sẽ không đi xa và xây dựng một dự án ở Sao Paulo, Brazil. Tuy nhiên, những nhà phát triển bất động sản địa phương thấy rằng có rất nhiều người Brazil giàu có sẵn sàng trả

nhieu hơn cho chất lượng tốt và sự sang trọng mà Trump đưa ra. Một nhóm người nhìn xa trông rộng nói: “Chúng tôi sẽ làm công việc này. Chúng tôi sẽ đặt tên, xây dựng và chúng tôi sẽ chia sẻ lợi nhuận cùng các ông. Chúng tôi cần sử dụng tên hiệu Trump và chúng tôi muốn tận dụng chuyên môn của các ông trong việc bán các khối bất động sản và quản lý trang thiết bị vật chất và cung cấp các dịch vụ tối ưu từ đội ngũ chuyên gia của các ông”. Chìa khóa dẫn đến sự tán thành của Trump là họ chấp thuận rằng dự án sẽ dưới sự kiểm soát hoàn toàn của tổ chức của Trump. Chúng tôi điểu hành bản chất của công việc. Chúng tôi điểu hành những gì họ làm và cách họ làm. Cái giá để sử dụng tên hiệu Trump là mọi dự án phải đạt được những tiêu chuẩn hoàn hảo khắt khe của Trump.

Thuê người dựa vào danh tiếng và hồ sơ kinh nghiệm

Khi liên quan đến những lĩnh vực chuyên ngành bất động sản như luật pháp hoặc thiết kế hay bỏ thầu thì bạn thường muốn tránh những kẻ thỉnh thoảng học đòi trong lĩnh vực bất động sản như ông anh trai của người hàng xóm nhà bạn. Bạn muốn có một chuyên gia giỏi có thể tạo ra một sự đổi mới sống động trong lĩnh vực bất động sản bạn cần.

Vậy, làm thế nào bạn tìm được những chuyên gia bất động sản cừ khôi? Hãy bắt đầu bằng cách đi mắt tới những khu bất động sản đẹp nổi tiếng mà bạn ngưỡng mộ, như là phong cảnh đẹp của địa phương hay tòa nhà được sửa sang đẹp đẽ, sau đó tìm hiểu xem ai là người thiết kế hay ai là nhà thầu. Cũng như vậy, hãy liên hệ với những luật sư hay nhà thầu đã từng làm những dự án như những dự

án của bạn và những người có thể sẽ làm tốt và mang lại hiệu quả cao cho bạn. Điều này đặc biệt quan trọng vì nếu bạn gặp khó khăn về việc quy vùng, bạn phải thuê một luật sư quy hoạch của địa phương, người này phải giỏi về vấn đề quy hoạch vùng và phải có quan hệ chính trị tốt mới làm được việc cho bạn.

Bạn luôn luôn muốn tận dụng các chuyên gia toàn thời gian chứ không phải bán thời gian. Làm việc bán thời gian, họ sẽ không cập nhật được những kỹ thuật mới nhất. Thù lao của họ có thể sẽ ít hơn những chuyên gia sành sỏi nhất trong lĩnh vực này nhưng họ sẽ không có kiến thức bạn cần. Mọi gói bất động sản đều có khó khăn này hay khó khăn khác đòi hỏi cần có các chuyên gia thực sự tài giỏi. Hãy luôn luôn thường trực trong đầu rằng những người làm việc bán thời gian sẽ chỉ “bán” công hiến cho bạn hay “bán” nỗ lực của họ mà thôi.

Một vấn đề nữa cần xét đến là dành ưu đãi cho người dân địa phương - cố gắng đừng mang đến cho người ngoại tỉnh đặc quyền đặc lợi trừ khi những người đó thật sự xuất sắc. Người dân địa phương sẽ có thông tin chính xác hơn thổ địa và họ sẽ có mối quan hệ tốt hơn với nhà thầu và với những người bạn cần khác.

Cách thức tốt nhất để tìm ra những chuyên gia giỏi là hãy nói chuyện với những nhà đầu tư và nhà xây dựng khác, những người mà đang làm những gì bạn muốn làm và hãy xin họ lời nhận xét, cố vấn. Tuy nhiên, phải biết rằng họ có thể không muốn nói hoặc không nói thật với bạn nếu họ cảm thấy bạn là đối thủ cạnh tranh. Nếu họ không giúp ích đối với bạn thông tin mà bạn cần tìm kiếm có thể sẵn có ở văn phòng luật sư, nhà bất động sản hoặc người môi giới, những người này có thể cung cấp cho bạn thông tin mà bạn đang tìm kiếm. Họ sẽ vui lòng hợp tác với bạn nếu họ nghĩ bạn là khách hàng tiềm năng của họ.

Hãy để nhà bất động sản dẫn đường cho bạn

Đại lý bất động sản địa phương có kinh nghiệm là nguồn thông tin tốt nhất của bạn. Bạn muốn có một nhà bất động sản có thành tích nổi trội về việc xử lý loại bất động sản bạn đang định đầu tư vào và về vị trí bất động sản bạn đang quan tâm. Các đại lý bất động sản cùng với những chuyên gia chủ chốt trong ngành cũng là những điểm then chốt trong mạng lưới. Ví dụ nếu bạn nhìn thấy một khu căn hộ có phong cảnh thanh nhã, hãy tìm hiểu tên của nhà bất động sản hoặc nhà môi giới, những người đã quản lý việc mua bán gần nhất khu bất động sản này. Hoặc là họ biết ai đã xây dựng phong cảnh hoặc họ có thể thu thập thông tin từ phía khách hàng.

Chìa khóa là hãy suy đoán sự hợp tác của bất động sản gia ấy bằng cách không cho họ biết khả năng bạn sẽ sử dụng họ trong dự án bất động sản của mình. Bạn quyết định dùng hoặc không dùng họ dài hạn nhưng ít nhất ban đầu bạn nên thuyết phục họ bằng cách đưa ra những kế hoạch khả thi. Hãy giải thích lý do bạn cần thông tin ấy và thường thì họ sẽ cung cấp cho bạn mọi thứ bạn cần, nhất là khi họ nghĩ rằng bạn đang định mua một khu bất động sản. Ngoài ra, phụ thuộc vào phạm vi lớn nhỏ của công ty môi giới, có thể họ sẽ có lượng thông tin quý giá lớn được lưu trữ trong cơ sở dữ liệu. Họ có thể cho bạn biết ai là chủ sở hữu của một khu bất động sản mới tuyệt đẹp, người chủ đã mua khu này giá bao nhiêu tiền, chi phí xây dựng là bao nhiêu, ai là chủ đầu và nếu họ không có dữ liệu này thì họ cũng có thể lấy chúng bằng nhiều cách khác. Họ có thể gọi điện thoại cho bất kỳ khách hàng cũ nào và nói: “Tôi có một khách hàng rất thích những gì ông xây dựng. Ai là nhà đầu chính cho ông?”

Sau đó, hãy lấy tên nhà đầu chính hoặc kiến trúc sư và nói với ông ta rằng “Ông đã làm một công trình thật tuyệt vời. Chúng tôi

muôn mời ông thiết kế cho dự án của chúng tôi. Tôi có thể xem hồ sơ của ông không?”

Bạn cần thiết lập mối quan hệ với những người đã từng làm tốt một nghề nghiệp rất giống loại công việc bạn cần. Bạn nên khởi đầu việc thiết lập mối quan hệ, tốt nhất là với nhà bất động sản ở địa phương bạn muốn đầu tư. Không nên giới hạn liên hệ với chỉ một người. Hãy liên hệ với hai hoặc ba bất động sản gia và khai thác càng nhiều thông tin càng tốt. Hãy hỏi họ thật nhiều điều. Sau đó, nếu một người liên tục trả lời những điều bất ngờ cho một chuyên ngành định sẵn thì đây có thể là người bạn dùng được.

Sẵn sàng trả tiền thưởng

Nói một cách chung nhất, đáng phải trả tiền cho những người giỏi nhất trong chuyên ngành bất động sản bởi vì họ có khả năng tạo ra những giá trị lợi nhuận đáng kể cho vụ đầu tư của bạn. Ngân sách của Trump cho bất cứ dự án nào thường cho thấy rằng ông thường thuê những người giỏi nhất trong mọi lĩnh vực kinh doanh bất động sản của mình. Những nhà đầu tư nhỏ có ngân sách nhỏ hơn trong việc thuê người và cần phải tập trung vào chi phí cho số ít người nhất định, những người mà bạn cho rằng sẽ quyết định thành công của dự án. Nếu bạn có một khu bất động sản đang trong tình trạng thuê má phức tạp thì lúc này đầu tư thuê một kế toán thuê giỏi ít nhất trong một năm là sự đầu tư đúng đắn. Nếu bạn đang mua một khu bất động sản cần được cải tạo thì bạn nên thuê một nhà thiết kế nội thất, một kiến trúc sư và một kiến trúc sư phong cảnh. Nếu bạn thông minh trong cách dùng người thì giá trị mà họ cố gắng kiếm cho dự án có thể vượt xa bất cứ chi phí nào bạn chi trả cho họ. Nếu bạn là một nhà đầu tư có số vốn giới hạn thì hãy nghĩ về việc dành một phần lợi nhuận cho các chuyên gia sau

khi bạn bù trừ mọi chi phí. Nếu họ nghĩ họ đang làm việc cho chính họ thì họ sẽ làm công việc tốt hơn rất nhiều.

Lợi dụng uy tín của các chuyên gia

Nếu bạn thuê một nhà thiết kế hoặc một nhà xây dựng có tên nổi tiếng khiến những khách hàng tiềm năng của bạn nhận ra, hoặc những người đã từng xây những tòa nhà nổi tiếng thân thuộc với những khách hàng tiềm năng của bạn thì hãy sử dụng những thông tin đó như là một phần của thông điệp marketing khu bất động sản của bạn. Hãy lợi dụng uy tín của những kiến trúc sư, nhà thiết kế nội thất, nhà thầu, kiến trúc sư phong cảnh, hoặc chuyên gia khác. Đây là một cách bạn có thể bù lại chi phí vượt mà bạn dùng để thuê một chuyên gia tên tuổi tầm cỡ. Nếu bạn thuê một nhà thiết kế nổi tiếng hoặc một người đã tạo nên những tòa nhà tuyệt đẹp mà những khách hàng của bạn rất thích, thì đây là bước đột phá mạnh mẽ và sẽ thu hút được sự chú ý từ khách hàng của bạn. Ví dụ, Trump đã dùng kiến trúc sư Costas Kondylist cho Tòa tháp Thế giới Trump bởi vì Kondylis rất được quan tâm và có uy tín trong những thiết kế của ông về những khu vực công quản giá cao.

Tất cả tài liệu liên quan đến Câu lạc bộ Gôn quốc gia Trump trong khu nghỉ mát bãi biển Palm cho hay đó là một sân gôn Jim Fazio, một cái tên nổi tiếng và đáng tôn kính trong việc lĩnh vực thiết kế sân gôn. Tất cả những tài liệu liên quan đến Khách sạn Grand Hyatt ngợi ca rằng Der Scutt, một cái tên đồng nghĩa với sự sáng tạo là kiến trúc sư tái thiết kế cho Khách sạn Commodore.

Yêu cầu những kỹ năng

đòi hỏi với các lĩnh vực chuyên môn chính

Thuê một kiến trúc sư xây dựng hoặc một kiến trúc sư phong cảnh

1. Hãy chắc chắn rằng kiến trúc sư bạn định thuê không quá to cũng không quá nhỏ đối với dự án bạn đang tiến hành. Hãy để họ tự thuyết trình tại sao bạn nên dùng họ.

2. Hãy cố gắng có được một bản trình bày sơ bộ trước khi bạn giao tiền.

3. Hãy đàm phán tất cả chi phí trước rồi hãy soạn văn bản viết.

4. Hãy cố gắng trả lương cố định cho nhân viên hơn là thay đổi theo thời điểm. Nếu bạn đồng ý trả lương cho nhân viên thay đổi theo thời gian thì hãy làm một danh sách tỉ giá lương theo giờ của từng nhân viên đang làm việc cho dự án.

5. Hãy ước lượng tất cả chi phí bạn có trách nhiệm phải chi trả.

6. Hãy gặp tất cả mọi người sẽ làm việc cho bạn và hãy hiểu những chức năng mà họ sẽ đảm nhận.

7. Hãy thương lượng nhanh chóng và các thỏa thuận vô hại để kích thích những mối quan hệ mà bạn không hứng thú.

8. Hãy nắm mọi quyền sở hữu cho bất cứ sản phẩm nào mà họ sáng tạo ra vì bạn phải trả lương cho họ. Những điều bạn nên hỏi trước khi thuê bất cứ người nào

Những công việc khác mà bạn đang làm lúc này?

- Khi nào bạn sẽ bắt đầu công việc? Khi nào bạn sẽ hoàn thành nó?
- Khi nào tôi nhận được bản trình bày sơ bộ để tôi phê chuẩn?
- Những công ty xây dựng nào mà bạn đã từng làm việc trong thời gian gần đây?

- Bạn đã từng kinh doanh trong bao lâu?
- Bạn thuê bao nhiêu người?

Thuê một nhà thầu

1. Hãy chắc rằng họ đã được cấp phép, đã có các mối quan hệ và họ thuê công đoàn nếu cần thiết.
2. Hãy kiểm tra giấy chứng nhận của họ.
3. Hãy kiểm tra khả năng của họ và số nhân công sẵn để thực hiện công việc của bạn.
4. Hãy kiểm tra phòng kinh doanh địa phương hoặc văn phòng quản lý đô thị nơi lưu giữ những ý kiến góp ý của khách hàng.
5. Hãy cố gắng kiểm tra kỹ nơi kinh doanh của họ. Nếu nó luộm thuộm thì công việc của họ cũng có thể sẽ rất luộm thuộm như thế và có thể sẽ rất tốn thời gian.
6. Nếu tất cả có thể, hãy thương thuyết một hợp đồng có giá trị cố định.
7. Hãy làm mọi thứ trên giấy mực đen. Hãy chú ý đến hình thức chuẩn của dòng in nhỏ mặt sau. Thường xuyên in chữ to phần “cho” và chữ nhỏ phần “nhận”.
8. Nếu khối lượng công việc chứng thực điều này, hãy tìm ra xem nhà thầu có cam kết giao kèo không và số lượng công việc nhiều hơn sẽ chi phí hết bao nhiêu nếu nhà thầu được yêu cầu là dán cổ phiếu lên sàn để đảm bảo sự hiện diện của anh ta.

Những câu hỏi bạn nên đưa ra trước khi thuê một nhà thầu

- Hãy hỏi những câu giống như bạn đã hỏi khi thuê một kiến trúc sư hay một nhà thiết kế phong cảnh cộng với những câu hỏi thêm dưới đây.
- Vui lòng cho tôi một bản hợp đồng có giá cả chỉ rõ số tiền tôi phải trả tôi đã là bao nhiêu?
- Bảo hiểm pháp lý nhà đầu chịu khi nhân công bị thương hay tòa nhà bị đổ là bao nhiêu?
- Ai là hãng vận tải bảo hiểm của anh?
- Anh có bị vụ kiện nào đang chờ xét xử không?
- Công trình gần đây nhất của anh?

Thuê một đại lý bất động sản

1. Hãy thuê một đại lý bất động sản ở gần khu bất động sản của bạn để sắp đặt hợp lý những dịch vụ bạn cần.
2. Hãy gặp tất cả mọi người sẽ làm việc trên tài khoản của bạn.
3. Hãy kiểm tra phòng quản lý bất động sản địa phương về bất cứ thông tin hay đơn kiện tụng nào.
4. Hãy tìm ra giá cả họ đưa ra và các dịch vụ họ sẽ tiến hành.
5. Hãy lấy những mẫu báo cáo họ sẽ cung cấp cho bạn về khu bất động sản.
6. Tìm hiểu xem những yêu cầu cũng như những phân nân do đại lý đưa ra.

Những câu hỏi bạn nên đưa ra trước khi thuê một đại lý bất động sản

- Những nhà đầu tư khác mà anh đang đại diện hiện nay?
- Anh có là đại lý cho những tòa nhà khác có thể so sánh với tòa nhà của tôi?
- Nếu vậy, có bao nhiêu dự án, trong bao lâu và chúng ở đâu?
- Anh sẽ tiến hành những hình thức quảng cáo gì cho khu bất động sản của tôi?

Thuê một luật sư uỷ quyền hoặc một kế toán

1. Chỉ thuê những người có kinh nghiệm trong những dự án bất động sản tương tự như dự án bạn định làm.

2. Nếu bạn không có giao dịch phức tạp, thì tránh xa những công ty luật lớn. Chi phí của họ thường rất lớn, và bạn sẽ mất rất nhiều tiền cho họ. Bạn sẽ giải quyết công việc tốt hơn khi thuê một công ty luật nhỏ hơn. Nhờ họ, bạn có thể thiết lập quan hệ với những cá nhân sẽ phục vụ nhu cầu của bạn.

3. Chấp thuận về cơ chế trả phí trước. Đừng ngần ngại thương lượng chi phí thấp hơn. Hãy giải thích rằng bạn chỉ mới bắt đầu kinh doanh và chỉ có một ngân sách hạn chế cho việc này.

4. Lập một danh sách khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản mà họ đại diện và hãy gọi điện cho một vài khách hàng để tham khảo.

5. Trước khi thuê một luật sư, hãy kiểm tra với hiệp hội luật sư để xác định chắc chắn xem có phải luật sư đó đang có vị trí tốt và có thanh danh trong hội hay không.

6. Hãy chắc chắn rằng bất kỳ nhân viên kế toán nào bạn thuê đều phải là một kế toán có chứng chỉ Kiểm toán viên hành

nghe` CPA (Certified Public Accountant).

7. Nếu bạn không cảm thấy “nhiệt tình và thoải mái” sau cuộc gặp với bất cứ chuyên gia nào thì hãy tìm kiếm thêm.

Trước khi thuê những chuyên gia khác, bạn nên hỏi những câu tương tự như những câu hỏi trên thường áp dụng khi phỏng vấn tuyển luật sư và kế toán.

8 TẠI SAO NHỮNG DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN CỦA TRUMP LẠI LUÔN LUÔN ĐÚNG LÚC VÀ TRONG NGÂN SÁCH DỰ TÍNH?

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Quản lý các nhà thầu và kiểm soát chi phí
- Hãy là tổng thầu của chính mình bất cứ khi nào có thể
- Hãy đưa ra những chính sách khuyến khích thi công hoàn thành sớm tiến độ hơn là đưa ra những hình phạt vì chậm tiến độ
- Hãy cẩn thận đến từng chi tiết
- Thúc đẩy mọi người

Donald Trump đã học từ cha ông, một nhà đầu tư bất động sản lớn nổi tiếng, phần lớn những gì ông biết về kinh doanh trong ngành xây dựng. Một trong những tấm ảnh đầu tiên của Donald chụp lúc ông 12 tuổi đang thanh tra nền móng của một tòa nhà của cha ông. Fred Trump rất tỉ mỉ trong việc nhìn xa những gì ông đã xây dựng. Ông dồn hết tâm trí, tập trung vào việc hiểu từng chi tiết về những tòa nhà của ông được xây dựng như thế nào, từ việc xếp gạch và đặt rầm thép đến việc đào móng, cho đến khi khánh

thành tòa nhà. Donald đã thừa hưởng được nguyên tắc làm việc của cha. Một ví dụ tiêu biểu về việc điểu hành thi công xây dựng thành công của Donald Trump là khi ông chuyển đổi Sân gôn Briar Hall thành Sân gôn Quốc gia Trump (Trump National Golf and Country Club) hiện nay tại Briarcliff Manor, New York. Trong khi giám sát công trình, ông thấy có một lượng lớn đá goanite ở trung tâm của công trình và phải cần một lượng lớn thuốc nổ mới phá được. Trump rất tò mò và đến công trường, ông nói: “Tại sao chúng ta không tận dụng tảng đá này làm bức tường cho thác nước chính trên một lỗ gôn?” Ngài kỹ sư công trình đáp lại: “Ngài đang nói đến một thác nước cao 100 feet và sẽ tốn một lượng nước đáng kể để làm nó bắt mắt. Xây dựng nó tốn hàng triệu đô la thưa ngài”. Trump nói: “Tôi hiểu, nhưng đây sẽ là lỗ gôn ghi dấu tên tôi và tất cả mọi người chơi ở sân gôn này sẽ bàn luận về nó. Nó đáng giá như vậy”. Trump đã đúng. Lỗ gôn số 13 của Sân gôn Quốc gia Trump là hố tuyệt vời nhất trên toàn bộ sân gôn.

Quản lý các nhà thầu và kiểm soát chi phí

Những nhà đầu tư nhỏ quản lý chặt chẽ tiến độ thi công và những vấn đề nảy sinh trong quá trình xây dựng công trình và cải tạo dự án của mình sẽ tìm ra rất nhiều cơ hội tương tự như Trump để tạo ra những cải thiện bất ngờ hoặc có thể tiết kiệm chi phí. Như Trump, bạn cần học càng nhiều càng tốt về mọi lĩnh vực, khía cạnh của việc kinh doanh bất động sản và xây dựng công trình. Bạn càng hiểu biết nhiều về giá cả, chi phí, quyên lựa chọn, mua bán, nguyên vật liệu, các dịch vụ bất động sản và các yếu tố khác bao nhiêu thì bạn có càng nhiều các cơ hội giảm chi phí và tăng lợi nhuận.

Bạn có thể học được rất nhiều bằng cách thắt chặt các mối quan hệ với các chuyên gia mà bạn thuê để làm việc cho dự án của mình, và khuyến khích họ nói về những kiến thức của họ. Bạn chỉ nên thuê những người có kinh nghiệm, hãy lắng nghe những lời khuyên của họ nhưng hãy nhớ rằng quyết định cuối cùng phải là của bạn. Ví dụ, tôi giới thiệu cho bạn thuê một kiến trúc sư giỏi để thiết kế cho kế hoạch và các chi tiết kỹ thuật. Mọi kiến trúc sư giỏi không chỉ là nguồn thông tin bất động sản quý giá mà còn tiếp cận được với những nhà thầu chính đáng tin cậy và những trao đổi mua bán khác nhau được nhiều khách hàng khác tin dùng. Đây là một nguồn liên lạc quý giá để bạn nghiên cứu. Bạn tìm hiểu xem ai đã từng xây dựng một tòa nhà tương tự tòa nhà mà bạn đang có dự định và ai là nhà thầu chính cho tòa nhà ấy. Hãy gọi điện cho họ và nói về ý định xây một tòa nhà của bạn và bạn đang xem xét việc thuê họ thực hiện dự án cho bạn. Chắc chắn bạn sẽ lấy một danh sách những công trình mà anh ta đã trúng nhà thầu chính và tên của những chủ đầu tư của những công trình ấy. Hãy thu thập càng nhiều thông tin càng tốt để dự tính chi phí, thời lượng cho công trình và chi phí phải trả cho nhà thầu. Hãy kiểm tra chất lượng công trình do anh ta hoặc công ty của anh ta làm nhà thầu chính. Hãy nói chuyện với chủ đầu tư của những công trình đó trong một buổi gặp trực tiếp để tìm ra điểm mạnh và điểm yếu của nhà thầu chính đó. Anh ta có dự tính ngân sách chính xác không? Thi công công trình có đúng tiến độ không, nếu không thì tại sao? Tên của những nhà thầu phụ do nhà thầu chính thuê với những giao dịch khác nhau? Những nhà thầu phụ tốt như thế nào? Anh có tiếp tục dùng họ nữa không? Nếu bạn thu thập những thông tin trùng nhau từ nhiều nguồn khác nhau thì bạn đang đi đúng hướng trong việc tạo ra những cơ sở dữ liệu của chính mình để tham khảo sau này.

Hãy là tổng thầu của chính mình

bá t cứ khi nào có thể

Trong một tình huô'ng cụ thể, một nhà thầ'u chính được thuê để quán xuyê'n toàn bộ công việc. Anh ta sẽ xây dựng kế' t cá'u công trình và sẽ ký hợp đò'ng với những nhà thầ'u phụ cá'n thiế't để hoàn thiện toàn bộ công trình với một tổng chi phí. Nế'u bạn không có kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng thì thuê một nhà thầ'u chính là phương thức tốt nhất cho dù chi phí này tốt'n kém hơn. Trong trường hợp này, Donald Trump đã thuê một nhà thầ'u chính nhưng ông thường thuê thêm một giám đố'c xây dựng. Sự khác nhau cơ bản giữa một nhà thầ'u chính và một giám đố'c xây dựng là trách nhiệm của anh ta trong việc tìm và thuê những nhà thầ'u phụ và thương thuyế't ký hợp đò'ng thuê họ. Nế'u một nhà thầ'u chính đưa ra một mức giá tổng cộng thì anh ta sẽ thuê tá't cả các nhà thầ'u phụ làm tá't cả các công việc. Nhà thầ'u chính này đã tính lợi nhuận của anh ta vào trong mức giá tổng cộng. Một giám đố'c xây dựng thường nhận lương theo phầ'n trăm dựa trên chi phí tổng cộng cho công trình đó. Nhà thầ'u chính này đóng vai trò là đại diện của chủ đầ'u tư và anh ta có trách nhiệm yêu cá'u kiế'n trúc sư và kỹ sư làm theo kế' hoạch và các chi tiế't kỹ thuật và nhận đầ'u thầ'u từ các nhà thầ'u phụ. Khi những gói thầ'u được nhận, họ đệ trình lên chủ đầ'u tư để chủ đầ'u tư quyế't định sử dụng nhà thầ'u nào và sẽ phải trả bao nhiêu tiề'n cho từng gói thầ'u. Bằ'ng cách thuê một giám đố'c xây dựng thay cho một nhà thầ'u chính, Trump đã quản lý được việc đầ'u thầ'u và ông cũng quản lý được từng nhà thầ'u của từng gói thầ'u. Ông có thể chọn nhà thầ'u ông thích. Nế'u ông dùng nhà thầ'u chính, nhà thầ'u chính đó sẽ ôm toàn bộ các gói thầ'u. Nhà thầ'u chính sẽ lựa chọn những nhà thầ'u khác bởi vì anh ta toàn quyề'n trong việc xây dựng công trình này. Anh ta thuê những nhà thầ'u phụ và nhận tiề'n của Trump rồ'i trả cho các nhà thầ'u phụ.

Mọi nhà thầu chính đều sẽ luôn luôn xây dựng một lợi nhuận biên và một khoản dự trữ cho những khoản phát sinh hoặc những sự cố không lường được có thể xảy ra trong quá trình xây dựng mà những nhà thầu phụ sẽ không có phần lợi nhuận trong ngân sách anh ta dự tính. Cái khó là bạn sẽ không bao giờ biết được khoản dự trữ ấy là quá nhiều hay là quá ít cho tới khi dự án hoàn thành. Nếu khoản dự trữ quá cao thì bạn trả nhiều tiền. Nếu khoản dự trữ quá thấp thì lợi nhuận của nhà thầu chính mất sạch. Nếu khoản lợi nhuận này thực sự biến mất thì nhà thầu chính có thể đang gặp khó khăn về tài chính và không được chọn để hoàn thành công trình. Điều này chắc chắn sẽ dẫn tới tình trạng trầm trọng đáng kể nếu không nói là kiện tụng tranh chấp lẫn nhau. Nhà thầu có thể sẽ trở lại và nói với bạn những điều như: “Hãy nhìn xem, tôi dự tính sắt thép giá 20.000 đô la nhưng giá thép giờ đây tăng và ta phải chi mất 31.000 đô la”. Thường thì bạn sẽ phản bác lại: “Ồ, đó là việc của anh, không phải của tôi”. Nhưng nếu bạn thuê một nhà thầu chính đang gặp khó khăn về tài chính, bạn sẽ không hoàn thành công trình đúng thời hạn hoặc không đạt được mức độ nghệ thuật như bạn mong đợi. Anh ta sẽ nghĩ ra một số cách giải quyết để điều chỉnh những tổn thất của anh ta.

Để tránh những khó khăn căn bản, Trump coi giám đốc xây dựng là cách tốt nhất để giải quyết. Người giám đốc xây dựng ấy có mối quan hệ rất tốt với những đối tác khác và anh ta thường biết những ai tốt nhất cho từng công việc cụ thể. Vì thế, anh ta sẽ nói với Trump: “Tôi có ba nhà thầu điện mà tôi đã từng làm việc cùng trước đây và họ có đủ tư cách và năng lực để thầu trọn gói các công trình điện của tòa nhà”. Nếu Trump chấp thuận ý kiến của người giám đốc xây dựng thì những nhà thầu đủ tiêu chuẩn sẽ đệ đơn dự thầu. Người giám đốc xây dựng có thể giới thiệu nhà thầu nào được chấp thuận và không cần thiết phải là nhà thầu đưa ra giá thấp nhất. Người giám đốc xây dựng làm việc này với tất cả

các đô i tác, vì thế anh ta tạo ra một bảng tính liệt kê tất cả các đô i tác tham gia thầ u sẽ thực hiện một phầ n công việc xây dựng tòa nhà (“trade breakdown”). Sau đó, Trump sẽ xem xét tất cả những đô i tác này và sẽ hoặc đờ ng ý, hoặc không đờ ng ý, ông thường nói: “Được, trước đây tôi đã dùng nhà thầ u này, anh ta được đầ y”. Hoặc Trump có thể trực tiế p làm công việc tuyển thầ u này, ông nói chuyện trực tiế p với các nhà thầ u và thương lượng về giá cả. Một khi các nhà thầ u đã trúng thầ u, thì giám đố c xây dựng có trách nhiệm giám sát quản lý mọi việc theo đúng kế hoạch đã đờ ra. Vai trò của giám đố c xây dựng là như nhau cho dù tòa nhà to hay nhỏ hoặc chi phí xây dựng, cải tạo nhiề u hay ít.

Phải chú ý rằ ng một nhà thầ u chính có thể được thuê trên nề n tảng “chi phí vượt”. Có nghĩa là nhà thầ u chính này sẽ cố gắ ng trúng thầ u, anh ta sẽ thương lượng các nhà thầ u phụ khác cho bạn và anh ta sẽ giám sát việc xây dựng công trình. Bạn sẽ ký tất cả những hợp đờ ng với các nhà thầ u phụ và có trách nhiệm trả tiề n cho họ. Lợi nhuận của nhà thầ u chính sẽ được tính bằ ng phầ n trăm nhấ t định của toàn bộ chi phí (thường từ 1% đế n 4% phụ thuộc vào qui mô của dự án, dự án càng lớn thì phầ n trăm này càng nhỏ).

Hãy đưa ra những chính sách khuyế n khích thi công hoàn thành sớm tiề n đờ hơn là đưa ra những hình phạt vì chậm tiề n đờ

Thường có rấ t nhiề u sự trì hoãn không thể dự đoán trước được đô i với bất cứ công trình nào. Tuy nhiên, nếu một nhà thầ u biế t rằ ng nếu anh ta hoàn thành công trình trước thời hạn quy định, anh ta sẽ nhận được mức thưởng lớn, vì vậy nếu có một sự trì hoãn, anh ta sẽ chỉ ra cách khắ c phục sự chậm trễ đó. Có thể họ sẽ làm thêm giờ hoặc có thể họ sẽ nỗ lực hế t mình để hoàn thành công việc sớm.

Thay vì cãi cọ với nhà thầu như: “Anh nói anh sẽ hoàn thành tòa nhà này vào tháng 12, giờ đây là tháng 1 rồi và anh vẫn chưa hoàn thành xong. Anh đã đồng ý trả một khoản tiền phạt cho số ngày anh chậm trễ những chậm trễ không phải do anh ta. Tôi nhất định sẽ phải phạt anh”. Trong trường hợp này, mọi việc sẽ xảy ra như sau: nhà thầu sẽ đưa ra một loạt những lý do chậm trễ không phải do anh ta. Vì thế, cách tốt nhất bạn nên kết thúc cuộc tranh cãi lại, vì cuối cùng điều này cũng phải giải quyết bằng thương lượng hoặc kiện tụng lẫn nhau. Nhà thầu sẽ không hài lòng khi biết rằng lợi nhuận của anh ta bị bớt đi hoặc không còn gì cả. Vì vậy, bạn sẽ giải quyết một nhà thầu không hài lòng với bạn trái ngược cách giải quyết một nhà thầu rất hài lòng với bạn, nhà thầu này có cơ hội tạo ra một lợi nhuận lớn hơn bằng cách hoàn thành công trình sớm. Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là nhà thầu sẽ bỏ dở công trình. Ngoài việc chậm tiến độ không thể tránh khỏi thì chi phí phát sinh để thuê một nhà thầu mới là vô cùng to lớn. Bất cứ “vị cứu tinh” nào để cho là bạn đang bị ràng buộc và sẽ trả một khoản tiền để bảo lãnh bạn. Người ta sẽ tính xem nếu loại bỏ nhà thầu này thì sẽ tốn bao nhiêu tiền nữa để điều hành công việc tốt trở lại. Cố gắng giữ nhà thầu đó và tất cả nhà thầu phụ làm việc cho dự án của bạn nếu có thể. Tuy nhiên, nếu bạn thấy rằng bạn đã thuê một nhà thầu kém, hãy chuẩn bị thay thế một nhà thầu phù hợp trước khi công việc đòi hỏi.

Nếu một nhà thầu trúng thầu với số tiền 100.000 đô la, Trump có thể nói: “tôi sẽ đưa cho ông 60.000 đô la” và họ sẽ bàn luận thêm về số tiền đó, có thể cuối cùng họ sẽ nhất trí với số tiền 70.000 đô la. Sau đó, Trump sẽ nói “Tôi sẽ nói với anh những gì tôi sẽ làm, nếu anh hoàn thành công việc sớm, tôi sẽ thưởng thêm 500 đô la cho mỗi ngày anh hoàn thành sớm trước 90 ngày như chúng ta đã thỏa thuận. Nhưng tôi đã trả cho anh là 85.000 đô la. Bạn đầu nhà thầu muốn 100.000 đô la, anh ta đồng ý với giá 70.000

đô la, nhưng giờ đây anh ta có cơ hội kiếm được 85.000 đô la. Anh ta sẽ làm việc cật lực để kiếm thêm được 15.000 đô la.

Tốc độ xây dựng rất có giá trị

Khi bạn đang làm việc với các nhà thầu, bạn muốn họ hoàn thành công trình càng nhanh càng tốt. Mọi công trình bất động sản đều chịu một mức cố định về thuê, phí bảo hiểm, lãi suất ngân hàng, và những chi phí khác nữa, và những chi phí này không mất đi trong suốt quá trình xây dựng, khi tòa nhà của bạn không tạo ra lợi nhuận. Dự án của bạn càng hoàn thành sớm thì việc cho thuê hoặc bán bất động sản càng sớm bao nhiêu thì bạn càng đỡ tốn kém bấy nhiêu. Nếu bạn tính chi phí bao thầu khu bất động sản trên điểm thì bạn có thể đề nghị các nhà thầu hoàn thành sớm sẽ được thưởng dựa trên con số này, nhưng tổng tiền thưởng vẫn ít hơn số tiền bạn phải trả nếu họ theo đúng lịch trình xây dựng thông thường. Điều này tạo một tình huống “đại thắng” có nghĩa là Trump lại đã ứng dụng thành công rất nhiều lần nguyên tắc này. Ví dụ, về Tòa tháp Thế giới Trump, chi phí hằng ngày để trả lãi tiền vay và tiền đầu tư, tiền thuê, tiền bảo hiểm và các chi phí khác vượt quá 80.000 đô la một ngày. Bằng cách sắp xếp những hợp đồng thương thuyết, Trump đã bắt đầu kết thúc việc bán từng phân khu của tòa nhà sớm trước 90 ngày so với kế hoạch, việc làm này tiết kiệm hơn 10.000.000 đô la cho Trump. Trong khi điều hành dự án, các nhà đầu tư nhỏ thường chịu trách nhiệm với số tiền ít hơn, nhưng việc tiết kiệm chi phí bằng cách này vẫn rất tốt và mang lại hiệu quả đáng kể. Nếu bạn phân tích sự thất thoát thu nhập trong việc đầu tư và vốn vay mượn và lãi suất, thuê và các chi phí khác đổ dồn vào trong suốt quá trình xây dựng hay cải tạo dự án, bạn sẽ ngạc nhiên về những tổn thất theo điểm. Bất cứ việc gì bạn có thể làm để giảm bớt tổn thất đều là sự chiến thắng của bạn.

Đường lối chiến lược chặt chẽ

Một trong những việc mà Trump và tất cả các nhà thầu và các giám đốc xây dựng làm là để tạo ra cái gọi là “Đường lối chiến lược chặt chẽ”. Một “Đường lối chiến lược chặt chẽ” là tính hợp thời cho thấy rằng khi có rất nhiều yếu tố khác nhau của dự án được bắt đầu và được hoàn thiện. Đường lối chiến lược chặt chẽ phản ánh toàn bộ quá trình xây dựng tòa nhà từ thời gian đặt móng cho đến khi khánh thành tòa nhà. Cần phải tính đến tất cả các phần của từng yếu tố. Ví dụ, hãy nói rằng bạn đang xây dựng một tòa nhà và bạn lên kế hoạch động thổ vào ngày 1 tháng 5, nhưng bạn có thể phải phá hủy cấu trúc hiện có trước khi động thổ. Vì vậy, bạn nên lên kế hoạch động thổ vào ngày 1 tháng 3 và bạn vẽ ra kế hoạch trước 02 tháng sẽ vừa thời gian để hoàn thành việc xây móng. Bước tiếp, bạn dự đoán trước việc đào móng sẽ kéo dài trong bao lâu và lên kế hoạch sẵn. Sau đó bạn phải chỉ rõ khi nào bạn bắt đầu đổ móng bê tông? Và việc này sẽ mất bao lâu. Tiếp theo, việc đổ khung thép cho kết cấu công trình mới có thể bắt đầu. Một khi sắt thép đã được đổ khung, bạn phải tính trước bạn sẽ có thể làm được bao nhiêu tầng trong khi giá thép lên cao cho tới khi tầng cuối cùng của tòa nhà được hoàn thành. Được đồng bộ hóa với việc hoàn thành xong tòa nhà là việc xây dựng mặt tiền (mặt ngoài) của tòa nhà ở mức độ thấp hơn. Cuối cùng, bạn phải bắt đầu thiết kế nội thất gồm hệ thống lò sưởi, hệ thống thông hơi và hệ thống thang máy. Đường lối chiến lược chặt chẽ là từ khi bắt đầu cho tới khi kết thúc dự án mọi việc dù là nhỏ nhất đều được tính toán dự báo kỹ lưỡng trước. Nếu một yếu tố muộn, mà thường xuyên xảy ra, thì nó có thể làm ảnh hưởng đến toàn bộ kế hoạch bởi vì một số vấn đề không thể tiến hành nếu như những thứ khác chưa hoàn thành. Công việc của người giám đốc xây dựng là phải có mặt trên công trường hàng ngày để theo dõi các quá trình và báo cáo từng giai đoạn thi công cho Trump.

Tuy có trong tay những báo cáo giai đoạn thi công của giám đốc xây dựng, Trump vẫn luôn luôn tới thăm công trường để tự khẳng định rằng tiến độ công trình vẫn bám sát kế hoạch và công trình sẽ hoàn thành đúng thời hạn hoặc trước kế hoạch đề ra.

Hãy cẩn thận deadline từng chi tiết

Nếu bạn muốn công việc hoàn thành đúng thời hạn thì bạn (và giám đốc xây dựng của bạn nếu có) phải chắc chắn rằng tất cả các chi tiết phải tuân theo thời hạn đã định trước. Đây là tất cả về sự giám sát những bên khác nhau khi họ tiến hành công việc. Nếu không có sự hợp tác chặt chẽ với nhau thì những rắc rối sẽ xảy ra. Ví dụ, việc sơn trát tường thường phải được hoàn thành trước khi têng cuối cùng được đổ. Nếu việc sơn trát đã hoàn thành nhưng không đảm bảo chất lượng thì phải làm lại. Nếu không sơn trát lại trước khi việc lát nền hoàn thành thì nó có thể làm hỏng việc lát nền. Nếu không có ai thúc đẩy người thợ sơn trát hoàn thành công việc tái sơn trát ấy nhanh, và trần nhà mới được đổ mà không có một tấm áo nhựa bảo vệ trước khi công việc sửa chữa hoàn thành thì nó có thể bị những vệt sơn phá huỷ ngay. Nếu điều này xảy ra, việc lát nền có thể phải sửa chữa lại, lại tốn thêm một khoản chi phí phát sinh mà nếu có sự hợp tác tốt hơn thì có thể tránh khỏi.

Vấn đề chính cần phải nhớ là bạn hoặc giám đốc xây dựng phải vạch ra sự thiếu hụt xây dựng sớm để mà chúng không ảnh hưởng đến bất cứ thứ gì khác sắp xảy ra và bắt buộc tránh khỏi sự trì hoãn hoặc sửa chữa. Đây là một ví dụ khác: Giả sử công việc của bạn yêu cầu lát nền đá hoa và bạn biết rằng có một số viên đá hoa bị vỡ. Phải thay thế những viên đá vỡ ấy ngay lập tức, nhưng nếu bạn không có những viên đá hoa thay thế vừa cỡ, hoặc nhà cung cấp đá cũng không còn loại đá thay thế, bạn sẽ làm gì? Bạn thay thế bốn viên đá vỡ mà ban đầu đã lắp vừa với những mảnh không vừa như thế nào? Bạn không thể làm và giải pháp khả thi duy

nhất là đập vỡ cả nền nhà. Bạn càng nhận ra vấn đề sớm như này bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu. Một đôi mắt tinh có thể tiết kiệm được rất nhiều tiền của thời gian và giảm bớt sự bức tức của bạn.

Khi Donald Trump quyết định lát nền đá hoa xanh trắng lẹ cho Tòa nhà GM Building, ông đã có tất cả đá hoa cần thiết cộng thêm một số viên dự phòng nhập từ Italia về New York. Nhà cung cấp cũng được yêu cầu giữ lại một số lượng nhất định những viên đá hoa để dùng khi cần thiết. Do số lượng đá hoa được sử dụng là để mở nên các nhà cung cấp sẵn sàng đồng ý giữ lại theo yêu cầu. Trước khi lát nền, mỗi thùng đựng đá đều được mở ra và mỗi viên đá ở trong đều được kiểm tra bằng tay để chắc chắn rằng nó cùng cỡ với những viên đá khác và không gây ra sự không đồng bộ hay phá vỡ nền nhà. Nếu tìm thấy bất kỳ viên đá nào có khiếm khuyết thì viên đá đó phải bị loại bỏ ngay. Quy trình chọn lựa cẩn thận này khiến cho toàn bộ sàn nhà được lát đúng thời hạn với tối thiểu sự phàn nàn từ phía khách hàng. Với kế hoạch và tính toán cẩn thận trước, bạn cũng có thể tránh được tối đa các vấn đề rắc rối có thể xảy ra. Điều này đáng để bạn nỗ lực và dành thêm thời gian.

Thúc đẩy mọi người

Một trong những đóng góp lớn nhất của Donald Trump là thiện chí của ông khi ban tặng lời khen ngợi cho một người trước sự hiện diện của những người khác. Ông thường giới thiệu tôi là luật sư bất động sản giỏi nhất của thành phố New York hoặc của bang New York hoặc của nước Mỹ, điều đó phụ thuộc vào việc ông đang cố gắng gây ấn tượng với ai lúc đó. Tôi biết khả năng tài giỏi của tôi như thế nào nhưng tôi vẫn thích nghe ông nói về điều này. Donald cũng làm như vậy đối với người giúp việc, nhân viên vệ sinh, những người lao động chân tay và những người khác, những người dưới quyền điều hành của ông. Ông rất chân thành và thân thiện với

mọi người làm việc cho ông bất kể họ làm công việc gì. Ông cũng thường dành thời gian để chụp hình lưu niệm cùng mọi người: Khi Trump đi thăm công trường và ông thấy một người lao động hay một người thợ làm việc vất vả hoặc đang làm một việc tốt có ích, ông sẽ hỗ trợ cho người đó hoặc cho công việc mà anh ta đang làm. Tôi đã đi thăm một công trường xây dựng cùng Trump, ông dừng lại và nói: “Này George, hãy nhìn phần mộc kia, anh chàng này là thợ mộc giỏi nhất thành phố này, và có thể giỏi nhất thế giới đây”. Tôi hiểu rằng đó là một lời khen phóng đại nhưng nụ cười tươi tắn trên khuôn mặt người công nhân đã nói lên tất cả. Anh ấy sẽ nói với bạn bè và gia đình của mình những gì Trump đã ngợi khen anh ta và bạn có thể chắc rằng anh ta sẽ là người cậu toàn trong mọi thứ anh ta làm cho Trump.

Bạn có thể thúc đẩy các chuyên gia bất động sản như Trump. Ví dụ, nếu ai đó đang sơn nhà cho bạn, bạn đi qua và nói: “Này, trông thật tuyệt vời, anh làm việc thật sự tốt đây”. Có mất gì của bạn? Chẳng mất gì cả. Bạn có thể tin chắc rằng người công nhân sẽ làm việc tốt hơn nhờ lời khen của bạn. Đây là cách Trump truyền cảm hứng làm việc cho mọi người. Ngược lại, bạn đi qua và nói với người thợ sơn: “Này, tại sao anh làm lâu thế?” thì bạn đang tiếp cận một cách tiêu cực và anh ta phải bảo vệ vị trí của anh ta. Nếu anh ta cảm thấy không được tôn trọng, chất lượng công việc sẽ phản ảnh thái độ của anh ta.

Trump cũng thúc đẩy các nhà thầu bằng cách nói chuyện riêng với từng người. Khi Trump đang thương thuyết qua điện thoại với các nhà thầu về công việc, ông sẽ nói chuyện với từng người, ông sẽ không để ai khác làm việc này. Khi đầu thầu bất cứ hợp đồng nào, ông đều có một danh sách các nhà thầu và ông sẽ gọi điện thoại cho từng người và thương lượng giá cả cuối cùng. Ông làm việc này sau khi người của ông đã thương thảo về giá cả rồi và đã đi đến

một giá cả có thể chấp nhận được đối với nhà thầu đó. Khi thời hạn đóng thầu đến, Trump gọi điện và đưa ra sự thúc đẩy cuối cùng: “Tôi rất muốn làm việc với anh về gói thầu này bởi vì tôi rất thích công việc của anh nhưng tôi không thể. Giá anh đưa ra cao quá. Anh thầu với giá 1.000 đô la, tôi đưa giá thầu 600 đô la. Anh không thấy khoảng cách về giá quá xa ư?” Thường thì câu trả lời là: “Nhưng tôi làm tốt hơn”. Trump đáp lại “Tôi chỉ làm việc với những ai làm tốt công việc nhưng dự thầu của anh cao hơn 400 đô la so với những dự thầu khác mà tôi đã dùng trước đây và tôi đoán là chủ thầu khác muốn trúng thầu hơn anh nhiều. Anh phải làm gì đó cho tôi để trúng gói thầu này chứ”. Thường thì sẽ dẫn tới một thỏa thuận mà hai bên cùng chấp thuận. Donald thường kết thúc bằng câu: “Tôi biết tôi vẫn trả cao hơn nhưng tôi biết anh làm rất tốt. Đừng làm tôi thất vọng”. Trump sẽ thường nói: “Anh chàng này bỏ thầu cao nhưng anh ta làm việc tốt hơn, và anh ta là người mà tôi sẽ thuê, cho dù anh ta không phải là người bỏ thầu thấp nhất”.

Điểm quan trọng bạn cần nhớ là có một giá trị cốt lõi trong việc nuôi dưỡng và gìn giữ mọi quan hệ tốt đẹp với những đại lý, nhà thầu, chủ đất và tất cả mọi người khác có liên quan trực tiếp hoặc tình cờ đến công việc kinh doanh đầu tư bất động sản của bạn. Bạn chẳng mất cái gì nếu bạn làm điều đó nhưng bạn sẽ mất không ít tiền nếu bạn không làm điều đó. Bất cứ khi nào có thể hãy đích thân thúc đẩy tất cả các mối quan hệ. Một lời khen ngợi hoặc lời lẽ hoặc cử chỉ thân thiện từ bạn đều có ý nghĩa đặc biệt. Những điều tương tự từ đối tác của bạn được đưa ra có giá trị ít hơn rất nhiều trong tâm trí người nhận.

9 NHỮNG CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ CỦA TRUMP

Tiếng “xèo xèo” giúp bán được sản phẩm

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Cách thức tiếng “xèo xèo” hỗ trợ việc bán sản phẩm
- Trưng bày bất động sản: những khía cạnh thẩm mỹ cần phải lôi kéo mọi người
- Sử dụng những cách trưng bày gây kinh ngạc
- Các chiến lược quảng cáo
- Tiến hành các chương trình quảng cáo thông minh
- Tiếp thị đến những người mua và thuê nhà

Nếu bạn đã sử dụng một vài chiến lược của Trump mà tôi đã mô tả trong các chương trước, thì bạn đã thiết kế cho căn nhà của bạn một số điểm làm người mua hay người thuê nhà ngạc nhiên mặc dù không mạnh mẽ như lúc đứng trước tháp nước cẩm thạch cao bảy tầng ở cửa Tháp Trump. Có thể bạn xây một cái cột được phủ bằng hoa hồng trên lối đi vào ngôi nhà cho thuê, hoặc lát đá cẩm thạch và một bồn tắm Jacuzzi trong phòng tắm. Một khi bạn đã hoàn thành việc thiết kế và xây dựng một số chi tiết bất mắt cho căn

nhà, bây giờ là lúc tập trung vào công tác tiếp thị căn nhà đến người mua và người thuê. Bây giờ bạn có thể vận dụng những phương pháp lôi kéo sự chú ý khiến cho mọi người sẵn sàng bỏ ra nhiều tiền hơn và mua hoặc thuê nhanh chóng hơn. Chương này mô tả một số chiến lược tiếp thị then chốt mà Trump sử dụng để chuyển tải giá trị, cảm hứng và sự lôi cuốn trong các bất động sản của ông đến khách hàng tiềm năng.

Cách thức tiếp thị “xèo xèo”

hỗ trợ việc bán sản phẩm

Tôi cho rằng khái niệm “tiếp thị lèo xèo” trong tiếp thị có nguồn gốc từ các nhà hàng Trung Quốc. Họ dọn món thịt bò hoặc hải sản trong một cái xoong sắt nhỏ có cán nóng hổi, kêu xèo xèo hấp dẫn đến nỗi khiến khách hàng chảy nước miếng và những ai nghe âm thanh đó cũng bị tác động tương tự. Món ăn sẽ trở nên ngon miệng hơn chỉ vì tiếng xèo xèo đó. Quan niệm này cũng áp dụng cho lĩnh vực bất động sản. Khách hàng có nhiều lựa chọn trước khi họ quyết định mua một bất động sản nào đó và bất động sản của bạn có nhiều đặc điểm tương tự với bất động sản của đối thủ. Bạn cần phải tìm cách làm cho bất động sản của bạn trông tuyệt vời hơn hẳn một món hàng có hương vị vani thuần túy bằng cách truyền đạt một cách hiệu quả đến khách hàng tiềm năng sự độc đáo và nổi trội của sản phẩm. Trump là bậc thầy trong việc tìm ra những phương cách khéo léo để sử dụng nghệ thuật quảng cáo nhằm tạo ra sự hấp dẫn cho bất động sản của ông.

Theo tôi bạn hãy lập một danh sách tất cả các đặc điểm về bất động sản của bạn mà bạn cho là khác biệt so với đối thủ. Thậm chí bạn có thể thiết kế một tờ rơi quảng cáo bắt mắt để đưa cho khách hàng tiềm năng, trong đó, những đặc điểm đó được mô tả chi tiết. Khi trưng bày bất động sản, đây là những yếu tố bạn muốn

làm nổi bật và nhậ n mạnh. Hãy đảm bảo rằng tất cả những ai nhìn thấy ngôi nhà đều thấy những đặc điểm này. Ví dụ, nếu bạn thuê một người thiết kế phong cảnh để thiết kế cho ngôi nhà của bạn, thì bạn có thể đưa họ đi xem qua ngôi nhà và đưa cho họ một bông hoa vừa được hái trong vườn để làm nổi bật khía cạnh hấp dẫn của ngôi nhà. Nếu bạn thuê một kiến trúc sư, một người thiết kế nội thất hay một nhà thầu cho bất động sản của bạn, bạn có thể mời anh ta đến để anh ta có thể mô tả công trình cho các khách hàng tiềm năng và mô tả những gì anh ta đã làm cho bất động sản của bạn trở nên đặc biệt. Bạn hãy xem xét việc trình chiếu một đoạn băng video mô tả công việc của anh ta và trình chiếu đoạn băng khi bạn trưng bày bất động sản. Một bảng trưng bày nêu rõ kết cấu của thảm, màu sắc của phần mộc hoàn chỉnh hoặc vật liệu dùng làm mặt trên của quầy bếp cũng như các vật liệu khác là một công cụ bán hàng bằng trực giác rất hiệu quả.

Những ngôi nhà mẫu hoặc phòng mẫu là những phương tiện trợ giúp rất hữu hiệu cho việc bán nhà. Nếu sử dụng một người thiết kế nội thất khéo léo và sáng tạo thì căn nhà hoặc căn phòng có thể được trang trí thẩm mỹ để tạo sự bắt mắt tối đa. Điều then chốt là phải làm cho khách hàng nghĩ rằng “Tôi có thể sống ở đây”. Bạn nên sử dụng những vật liệu tốt hơn cho mô hình của bạn và nên để giá của những vật liệu này và giải thích những gì được xem là “tiêu chuẩn xây dựng” cho những khách hàng tiềm năng muốn tiết kiệm chi phí.

Nếu Trump xây những ngôi nhà trị giá hàng triệu đô la, ông sẽ xây một hoặc hai căn nhà mô hình được trang bị một cách thông minh, cẩn thận và phong phú trong từng chi tiết. Nếu phòng ngủ hơi nhỏ một chút thì đồ đạc trong phòng sẽ nhỏ hơn để làm cho căn phòng trở nên rộng hơn. Nếu phòng thiếu ánh sáng tự nhiên thì nên dùng gam màu sáng cho căn phòng và thảm để khắc phục. Nếu

chiều cao của trần nhà là một lợi thế thì bạn nên lắp đặt thêm một số chi tiết trang trí và vật chiểu sáng để nhấn mạnh độ cao. Khi Trump xây một khu căn hộ, lối vào tiên sảnh luôn là một điểm bắt mắt. Bạn sẽ nhìn thấy hình ảnh của tiên sảnh được thiết kế công phu này cùng với những điểm nổi bật của các tiện nghi khác trong cuốn sách quảng cáo nhỏ hoặc các phương tiện hỗ trợ bán hàng khác được phát cho khách hàng tiềm năng. Các cuốn sách quảng cáo nhỏ bản thân chúng là những tác phẩm nghệ thuật rất đắt tiền. Kích thước và chất lượng của tài liệu tạo nên ấn tượng về sự độc đáo riêng biệt, sự độc đáo riêng biệt đó là sự khác biệt của Trump. Đừng nghĩ đến việc bắt chước những gì Trump làm trừ khi bạn đang phục vụ cùng một thị trường. Hãy biến đổi các công cụ bán hàng cho thích hợp với mức độ tốt nhất có thể và trong giới hạn ngân sách.

Làm thế nào để làm nổi bật vị trí của bất động sản?

Mỗi một bất động sản đều đặc biệt và có địa điểm cụ thể trong đó có cả mặt tích cực và mặt tiêu cực. Theo tôi, bạn nên chuẩn bị một danh sách chi tiết bao gồm cả hai mặt và soạn sẵn những câu trả lời cho các câu hỏi mà khách hàng của bạn có thể hỏi, trong đó nêu bật những điểm tích cực, giảm đến mức tối thiểu những mặt tiêu cực. Sau đây là một vài ví dụ chứng minh những điều tôi nói:

- Bạn nên nêu rõ việc căn nhà của bạn ở gần khu bến xe công cộng. Bạn nên nói rõ hoặc trong tài liệu nên nói rõ: “Cách ba khu nhà” hoặc “Cách vài bước chân” hoặc “Cách ga xe lửa khoảng 10 phút đi bộ”, bất kể điều gì có vẻ hấp dẫn nhất. Nếu bến xe công cộng không ở gần đó thì bạn đừng nên đề cập.
- Nếu khách hàng của bạn là một gia đình có trẻ con, bạn nên nói rõ hoặc trong tài liệu phải chỉ rõ căn nhà của bạn ở gần trường

học. Nếu trường học rất nổi tiếng, bạn nên đề cập đến điều đó, nếu không, bạn đừng đề cập.

- Sự tiện lợi trong việc đi mua sắm luôn là điều quan trọng đối với khách hàng. Nếu nhà của bạn gần phố buôn bán lớn, hãy nhấn mạnh điểm đó và xác định một số cửa hàng trong phố, nếu không, hãy nói rằng có nhiều cửa hàng ở gần đó hoặc trong khu vực. Tùy bạn quyết định nói như thế nào miễn là cảm thấy phù hợp.
- Nếu bạn cho rằng nơi thờ cúng cũng đáng đề cập đến thì anh hãy làm như vậy. Nếu không, bạn nên biết nơi thờ cúng cách bao xa và có những nhánh tôn giáo nào ở đó.
- Sân chơi và công viên công cộng cũng là những điểm cần nêu bật nếu điều đó có ích.
- Hãy đảm bảo rằng anh biết số tiền thuê mà khách hàng của bạn sẽ phải trả. Nếu số tiền thuê thấp hơn ở những địa điểm khác, bạn hãy nêu bật điểm đó. Nếu không, bạn không nên đề cập vấn đề đó trừ khi bạn được yêu cầu trả lời một câu hỏi trực tiếp.

Trung bày bất động sản:

những khía cạnh thẩm mỹ

cần phải lôi kéo mọi người

Thậm chí các nhà đầu tư nhỏ cũng nên nghiêm túc xem xét thuê một người thiết kế nội thất để chuẩn cho một căn nhà đem trưng bày. Những khía cạnh thẩm mỹ trong việc trưng bày một căn nhà có tầm quan trọng như vậy và điều này cũng đúng đối với hầu hết các loại hình bất động sản. Nếu tôi có một nhà hàng, tôi phải tự hỏi:

“Nhà hàng phải như thế nào để có thể hấp dẫn khách hàng?” Đó là bước đầu tiên, bởi vì trước hết tôi phải lôi kéo khách hàng vào nhà hàng đã. Bước tiếp theo là, bây giờ khách hàng đã vào, vậy nhà hàng trông như thế nào? Tôi có phải đầu tư thêm tiền để sửa sang nhà bếp? Trừ khi tôi không muốn khách hàng quen nhìn thấy bếp. Bạn nên đầu tư tiền vào việc trang trí, phòng điện thoại và bàn ghế để làm cho nhà hàng trở nên hấp dẫn hơn. Khởi phải nói rằng mọi thứ sẽ trở nên sạch sẽ và được bảo quản tốt. Vậy nó có hấp dẫn các gia đình không? Khi đi ra ngoài ăn tối, ông bố bà mẹ sẽ hỏi *khi nào*, nhưng bọn trẻ sẽ hỏi *ở đâu*.

Nếu bạn có ý định lôi kéo bọn trẻ, hãy nghĩ đến việc lấp xích đu và những dụng cụ ở sân chơi. Nếu bạn quyết định làm theo hướng đó thì hãy đặt chúng ở một nơi dễ nhìn thấy trong căn nhà. Một lần nữa, điều này phụ thuộc vào đối tượng bạn muốn thu hút. Nếu bạn tiếp thị cho những người về hưu hoặc những công dân cao cấp, bạn cần có một phương pháp khác (mặc dù vậy, bạn có thể xem xét tạo ra một nơi hấp dẫn để họ có thể vui chơi với các cháu).

Nếu tôi cho thuê căn hộ trong một tòa nhà bốn tầng, tôi có thể cải thiện phong cảnh xung quanh lối vào để thu hút khách hàng. Như tôi đã nói nhiều lần trước đó, thiết kế phong cảnh là một phần rất quan trọng trong việc tiếp thị bất kỳ bất động sản nào, bởi vì bước đầu tiên liên quan đến các khía cạnh thẩm mỹ là khiến cho khách hàng hài lòng với cái đầu tiên mà họ có ấn tượng, đó là phong cảnh. Khi bạn đã hoàn thành bước này, hãy tiếp tục thực hiện bước tiếp theo. Bạn đã cam kết với họ là sẽ có một điều gì đó đặc biệt và rồi họ đã bước qua cánh cửa trước, bây giờ bạn phải chỉ cho họ thấy sự hấp dẫn của phong cảnh như bạn đã hứa. Trump luôn tạo cơ hội cho khách hàng quan tâm đến bất động sản của ông, chẳng hạn như cho họ đi xem qua căn nhà hoặc mô hình/gian trưng

bày, qua đó khách hàng có cơ hội nhìn thấy tận mắt, cũng như các tài liệu in ấn, tác phẩm nghệ thuật, mô hình theo tỉ lệ, v.v...

Sử dụng cách

trưng bày gây kinh ngạc

Ngoài việc trưng bày bất động sản, bạn cần soạn những tài liệu trình bày qua đó ca ngợi những đặc điểm của bất động sản. Cách trưng bày đáng ngạc nhiên nhất mà tôi đã từng chứng kiến là của Công ty Hines khi họ trưng bày tòa nhà văn phòng độc đáo họ đang xây dựng ở thành phố New York. Tòa nhà là một cấu trúc cao tầng hình elip được bao bọc hoàn toàn bởi một lớp cẩm thạch màu hồng. Người dân New York nhanh chóng đặt tên Thánh cho nó là “Tòa nhà hình thỏi son môi” bởi vì nó giống một thỏi son môi khổng lồ. Những người thuê phòng và những nhà quy hoạch không gian tương lai nghi ngờ về việc không gian văn phòng có hiệu quả sẽ được xây dựng trong một tòa nhà hình bầu dục. Vì tôi đại diện cho những người thuê nhà tiềm năng nên tôi được mời đến dự một buổi trình bày của người chủ để biết được những mối quan tâm nào của tôi liên quan đến vấn đề đó. Tôi được đưa vào một căn phòng trải thảm được trang trí đẹp mắt với những chiếc ghế sang trọng theo phong cách nhà hát, những chiếc ghế này được xếp xung quanh một cái bục cao ở giữa. Sau khi tôi ngồi xuống, ánh sáng trở nên tối mờ ngoài trừ một điểm sáng nổi bật ở chính giữa bục. Nhạc nền bắt đầu mạnh dần rồi lên đến đỉnh điểm, cùng lúc đó ở trung tâm của bục mở ra và từ từ xuất hiện một mô hình khổng lồ được làm rất tỉ mỉ của toàn bộ tòa nhà. Bên trong mô hình được thắp sáng và cao siêu hơn rất nhiều so với bất kỳ mô hình chi tiết nào mà tôi từng thấy. Tôi chắc chắn rằng người ta phải tốn hơn 100.000 đô la để làm ra nó. Nó tạo ra nguồn cảm hứng rất mạnh mẽ. Từ lúc ánh sáng mờ dần đến lúc bài trình bày kết thúc, người dẫn chương trình ca ngợi những ưu điểm của tòa nhà, đưa ra lời

mời chào rất có ấn tượng và hợp pháp nhằm thuyết phục khách hàng thuê nhà. Để trả lời câu hỏi chưa có ai đặt ra về cách bố trí văn phòng có hiệu quả, một phần tòa nhà được mở ra để cho mọi người thấy rõ sơ đồ bố trí chi tiết văn phòng cùng với những đồ đạc cố định, đồ đạc dùng trong tòa nhà, thiết bị văn phòng và mô hình người làm việc trong một môi trường hết sức thoải mái. Sau đó, người dẫn chương trình đưa ra những lý lẽ vững chắc. Ông ta nói: “Và tất cả những thứ này sẽ thuộc về anh với giá thuê 12 đô la một foot vuông”. Do tại thời điểm đó giá thuê của hầu hết các tòa nhà tương tự trong khu vực đều gấp đôi giá đó và dựa trên sự hiểu biết của tôi về xây dựng và chi phí năm giữ đất đai, tôi biết rằng đó không phải là toàn bộ câu chuyện. Hầu hết hợp đồng thuê văn phòng ở thành phố New York đều có một điều khoản quy định rằng người thuê văn phòng phải chia sẻ với chủ nhà một phần khi thuê bất động sản và chi phí điều hành tăng trong năm điều khoản hợp đồng này có hiệu lực. Sau đó, tôi tìm hiểu ra rằng hợp đồng thuê nhà của tòa nhà hình thoi son quy định rằng người thuê phải trả một phần trong số tiền thuê và chi phí hoạt động cho dù số tiền này là bao nhiêu đi nữa. Điều này làm phát sinh một khoản chi phí cho người thuê nhà từ 12 đô la đến 14 đô la một foot vuông và tổng chi phí cũng xấp xỉ ngang bằng đối thủ cạnh tranh. Mặc dù chủ tòa nhà đã dẫn dắt khách hàng đi theo con đường vòng, nhưng giá thuê 12 đô la một foot vuông thật sự khiến họ chú ý.

Tôi không cho rằng bất kỳ người chủ bất động sản nhỏ nào cũng nên đầu tư nhiều tiền hơn vào việc giới thiệu so với quy mô dự án. Bạn nên thiết kế bài trình bày để thu hút khách hàng và khiến họ nghiêm túc xem xét sản phẩm của bạn.

Bài trình bày qua hình ảnh trên bảng video và máy tính

Bài trình bày bằng slide hoặc video, máy tính đều là những công cụ bán hàng tuyệt vời. Tôi có thể nhận thấy bạn đang nghĩ rằng

“Vâng, đúng vậy, nhưng chắc hẳn chúng rất tốn kém”. Chi phí phụ thuộc vào việc bạn muốn chúng chi tiết và có tầm cỡ như thế nào. Bạn có thể tạo ra một trang web hoặc phần mềm máy tính tương tác nhằm giúp người thuê nhà có thể xem một căn hộ hoặc văn phòng từ nhiều góc độ khác nhau và nhìn thấy những gì có thể từ mọi cửa sổ. Kích thước phòng và giá thuê cũng có thể được trưng bày một cách thích hợp. Một bài trình bày bằng Microsoft powerpoint chỉ ra những phần khác nhau của ngôi nhà và nhấn mạnh một số thuộc tính, những kỳ công của công trình. Một bài trình bày như vậy không quá tốn kém và thật dễ dàng để tìm những nhà chuyên nghiệp có thể tạo ra chính xác những gì anh muốn với giá có thể chấp nhận được. Một trong những điểm thuận lợi chính của cách trình bày như thế là có thể xách theo dễ dàng. Tất cả những gì bạn cần là một máy tính xách tay và bạn có thể mang theo nó tới bất kỳ đâu mà bạn muốn, cho dù đó là nhà, văn phòng, hoặc phòng họp. Nhiều người xem tôi như nhà tư vấn kinh doanh của Donald Trump đã sử dụng bài trình bày trên máy tính xách tay rất hiệu quả. Hình ảnh tốt thường thu hút sự chú ý của tôi.

Sẽ rất trách nếu tôi không nói về việc trình bày bằng video và phim. Một đoạn phim hay một băng video được làm thủ công chuyên nghiệp, có chất lượng cao cùng với một kịch bản và hiệu ứng thị giác tốt có thể là một công cụ bán hàng tuyệt vời. Chi phí làm ra nó tùy thuộc vào việc người mà bạn thuê để làm công việc đó là ai và bạn muốn tạo ra cái gì. Quy mô của dự án, bản chất của khách hàng mà bạn hướng tới và ngân sách nên được xem xét một cách cẩn thận. Đó là nhu cầu của bạn - hãy làm những gì bạn muốn và sử dụng bất cứ cái gì mà bạn cho là hợp lý.

Theo kinh nghiệm của tôi, trình bày bằng phim và băng video có nhiều hạn chế và bạn cần phải suy nghĩ kỹ hơn khi sử dụng chúng. Sau đây là những mặt hạn chế:

1. Người xem phải được biết đoạn phim kéo dài bao lâu và họ phải ngồi ở một chỗ để xem trong suốt chiều dài của đoạn phim. Mọi người thường ngại mất thời gian khi xem những gì họ ít quan tâm.

2. Người xem không thể đặt câu hỏi vào giữa bài giới thiệu mà không làm gián đoạn dòng chảy của nó.

3. Cần phải có một màn hình tivi tốt và có thể xách theo được.

4. Một khi nó đã được làm ra và được biên tập, thật khó để bổ sung hoặc thay đổi điều gì sau đó và việc thay đổi hoặc bổ sung cũng rất tốn kém.

Mặc dù có những hạn chế như thế nhưng video và phim cũng có một vị trí trong việc tạo ra sự hấp dẫn cho người mua và người thuê nhà. Bạn chỉ nên nhận ra những điểm hạn chế này.

Tài liệu, hình ảnh minh họa và mô hình

Những tài liệu có chất lượng với những hình ảnh tuyệt vời là một công cụ bán hàng cực kỳ cần thiết. Bạn phải đảm bảo rằng nó thể hiện những đặc điểm nổi bật nhất về ngôi nhà trên trang nhất cùng với một số câu chữ hấp dẫn hoặc một câu khẩu hiệu như: “Anh đã xem phần còn lại, bây giờ hãy xem phần tuyệt vời nhất”. Hãy tự tạo cho anh một cụm từ hấp dẫn, hoặc tốt hơn, hãy nhờ một công ty quảng cáo chuyên làm sách giới thiệu về bất động sản và tài liệu bán hàng chuẩn bị tất cả các tài liệu cho bạn. Sự tuyên truyền mà nó tạo ra còn lớn hơn chi phí để tạo ra nó. Một công ty quảng cáo cũng có thể làm những bức tranh lớn, áp phích quảng cáo hoặc các hình ảnh minh họa đẹp để có thể trưng bày xung quanh và trong văn phòng mà bạn muốn bán. Thật đúng là: “một bức tranh bằng một nghìn lời nói”. Tất cả những bức ảnh và những hình ảnh đó phản ánh mức độ chất lượng bạn đang cố gắng thể hiện. Bạn cũng có thể làm cho khách hàng của bạn phải kinh ngạc bằng cách tạo ra một mô

hình tỷ lệ rất đẹp cho dự án. Các mô hình thường mang lại nhiều hiệu quả nhất khi bất động sản là sự phát triển gồm nhiều ngôi nhà hoặc các tòa nhà. Một mô hình chi rõ địa điểm của các tòa nhà, đường xá và các khu vực dịch vụ có thể mang lại nhiều thông tin và rất hữu ích.

Các chiến lược quảng cáo

Quảng cáo là điều cần thiết đối với hầu hết các loại hình bất động sản, nhưng phải cẩn thận với nó. Bạn nên đăng quảng cáo trên những tờ báo phục vụ những độc giả mà bạn muốn hướng đến. Ví dụ, bạn sẽ không bao giờ thấy một quảng cáo cho một tòa nhà của Trump trên tờ *Nhật báo New York* hoặc trên tờ *Bưu điện New York*. Đại đa số độc giả của những tờ báo này không phải là những người có thể mua một căn hộ giá cao trong dự án của Trump. Thỉnh thoảng Trump sẽ đăng một trang quảng cáo trong phần tạp chí cuối tuần của tờ *Thời báo New York*. Ông sẽ thương lượng để đặt quảng cáo tại một vị trí thuận lợi trên tờ báo để hầu hết khách hàng ông đang hướng đến sẽ nhìn thấy. Tuy nhiên, thông thường quảng cáo mà Trump đăng trên tờ *Thời báo New York* sẽ đủ màu sắc, đầy tính thẩm mỹ, có kích cỡ nhỏ để mang lại lợi nhuận nhưng cũng đủ lớn để người đọc có thể nhìn được. Nếu tờ *Thời báo New York* hoặc *phố Wall* có một phần đặc biệt dành cho bất động sản, Trump sẽ lựa chọn phương thức đăng nhiều quảng cáo về bất động sản trong chuyên mục đặc biệt đó và thương lượng giá rẻ hơn do số lượng mặt báo ông đăng ký để quảng cáo tăng lên. Các quảng cáo của Trump trên tờ nhật báo tương đối khiêm tốn về kích cỡ và nội dung vì mục đích chính của nó là giữ tên tuổi của Trump trong công chúng và để thu hút khách hàng có nhu cầu cấp thiết về căn hộ. Hãy tìm những tờ báo mà độc giả mà bạn hướng đến thường đọc và bạn sẽ nhận được thành quả lớn nhất cho những gì mà bạn bỏ ra.

Tiến hành các chương trình

xúc tiế n bán hàng thông minh

Các nhà xây dựng lớn và các nhà đầ u tư bất động sản có ngân sách lớn dành cho tiế p thị thường tiế n hành các chương trình xúc tiế n bán hàng. Ví dụ, nếu bạn bán ngôi nhà đặc biệt trên một sân gôn riêng, hãy tặng cho khách hàng một lượt chơi gôn miễn phí để thu hút họ đế n sân gôn và mua thẻ hội viên câu lạc bộ và có thể nhìn qua các căn nhà dành cho một gia đình ở gầ n đó được bán với giá 3 triệu đô la hoặc các căn nhà nằ m ở những vị trí đẹp hơn dọc sân gôn. Nếu tôi đang làm chương trình xúc tiế n bán hàng cho một nhà hàng, tôi sẽ bán cho khách hàng hai bữa ăn với giá một bữa nhưng điề u này không thể áp dụng cho bất động sản bởi vì giá của nó rất cao.

Tuy nhiên, có nhiề u phương thức sáng tạo để các nhà đầ u tư nhỏ có thể tiế n hành chương trình xúc tiế n bán hàng có hiệu quả. Ví dụ, tổ chức một bữa tiệc ra mắ t và mời những người có thể giúp bạn bán được nhà - các nhà môi giới bất động sản và các đại lý bán hàng - để họ biế t bạn có những gì và số tiế n hoa hò ng họ có thể nhận được qua việc tham gia bán hàng và cho thuê. Nếu bạn không quảng bá và xúc tiế n những gì bạn đang câ n bán và những gì bạn đang cố gắ ng để làm thì bạn sẽ không thành công trong việc thu hút khách hàng.

Nếu bạn quyế t định treo một tấ m biển trên căn nhà, đừng nên treo tấ m biển quen thuộc “nhà để bán”. Hãy làm cho nó nghệ thuật hơn những tấ m biển mà bạn đã từng thấ y, với nhiề u thông tin hơn, ví dụ như giờ mở cửa xem nhà, v.v...

Tiế p thị đế n người mua

và người thuê nhà

Cho đến bây giờ, chiến lược tiếp thị tốt nhất đến người mua nhà là thông qua đại lý bán hàng có hiệu biết, thân thiện. Nếu bạn, với tư cách là chủ nhà, có những đặc tính như thế thì việc bạn làm đại diện bán hàng cho mình cũng không có gì sai cả. Nếu bạn cần giúp đỡ, đừng nên ngần ngại thuê một người bán hàng hoặc một nhà môi giới có khả năng và có thể cống hiến nhiệt huyết cho sản phẩm. Phải đảm bảo rằng họ có đủ các công cụ như tôi đã miêu tả trong chương này để thực hiện công việc hiệu quả. Tôi cho rằng bạn nên nhờ họ thực hiện một bài trình bày giá và bạn đóng vai một khách hàng tiềm năng đặt những câu hỏi mà khách hàng có thể hỏi. Sau đó, hãy cho họ biết họ làm đúng chỗ nào, sai chỗ nào, và cách để họ phát huy sự thể hiện như thế nào và củng cố các kỹ năng của họ. Bạn phải hướng dẫn đội ngũ bán hàng không được quá tự cao. Hầu hết mọi người có phản ứng rất thiện chí với những người bán hàng có ích nhưng lại cảm thấy không thoải mái với những người quá huyênh hoang tự cao.

Một vài lời cảnh báo cho những chủ nhà muốn tự làm người bán hàng cho chính mình: bất cứ điều gì mà bạn nói với một khách hàng tiềm năng có thể không bao giờ được rút lại mà không bị mất uy tín. Một người chủ nhà có thể luôn luôn thay đổi hoặc làm rõ những điều nhân viên nói mà không tạo ra tác hại tương tự.

Các chiến lược bán nhà mà tôi đề xuất cũng có thể được áp dụng trong việc thuê căn hộ với một vài thay đổi. Một hoặc nhiều mô hình căn hộ được trang bị nghệ thuật rất cần thiết cho một dự án lớn. Khách hàng phải cảm thấy ao ước căn hộ này cùng các chức năng của nó. Đó là công cụ bán hàng tốt nhất mà bạn có. Nếu căn hộ khách hàng thích đã được hoàn thành sạch sẽ, hoàn thiện và đã quét sơn, bằng mọi cách hãy chỉ cho khách hàng xem. Nếu nó vẫn đang trong quá trình hoàn thiện thì đừng nên để khách hàng xem vì rất khó để họ hình dung ra một căn hộ hoàn chỉnh. Một điều cũng

rất quan trọng là bạn nên có kế hoạch cho mỗi căn hộ như chi rõ kích thước phòng và giá thuê mỗi phòng ở mỗi tầng. Nên có sẵn một danh sách gồm các tiện nghi được khuyến mại hoặc liệt kê chúng trong một cuốn sách quảng cáo bắt mắt.

Tóm tắt

Quy mô của các chương trình xúc tiến bán hàng thật sự phụ thuộc vào tầm cỡ và bản chất của sản phẩm cần xúc tiến và khách hàng bạn đang hướng đến. Không có sách nào có thể cho bạn biết bạn đã quảng cáo quá nhiều hay quá ít cho dự án. Chính sách duy nhất mà người mới bắt đầu làm công việc xúc tiến bán hàng có thể sử dụng là đi theo con đường của các đối thủ quảng cáo sản phẩm tương tự. Khi kinh nghiệm của bạn tăng lên thì bạn sẽ biết loại hình quảng cáo nào là tốt nhất cho sản phẩm và loại hình nào có lợi hơn. Khi nào bạn có nghi ngờ, hãy quảng cáo thật nhiều.

10 LÀM THẾ NÀO ĐỂ QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ TRUMP?

Hãy xem công việc đó như ngành dịch vụ khách hàng

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Phát triển óc quan sát chi tiết
- Xem người thuê nhà như những khách hàng quý giá chứ không phải là những người gây rắc rối
- Thận trọng với việc sửa chữa và bảo dưỡng

Sau khi hoàn thành việc cải tạo một tòa nhà lớn hoặc mở rộng mới, Trump thường hết tiền và bây giờ là lúc thu lợi nhuận. Trong các trường hợp khác, nếu mua và giữ bất động sản như một nguồn vốn, hoặc ít nhất giữ nó cho đến khi thị trường nóng lên và bất động sản đó có thể được bán hoặc hoàn vốn lại, Trump sẽ giữ được quyền sở hữu. Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nào, thậm chí những người “đánh đổi” hầu hết bất động sản của mình, cuối cùng cũng muốn giữ lại. Điều này có nghĩa là bạn phải cảm thấy thoải mái với vấn đề khiến nhiều nhà đầu tư bất động sản ngại: quản lý bất động sản. Thật vậy, dĩ nhiên nó không phải là công việc dễ nhất trên thế giới nhưng nó cũng không phải là công việc khó nhất. Nhiều nhà đầu tư bất động sản, đặc biệt là những người mới vào nghề, không muốn tham gia vào việc quản lý bất động sản

và phải đối mặt với những vấn đề đau đầu khi làm một chủ nhà. Thông thường Trump sử dụng những phương pháp ngược lại. Ông đã biến việc quản lý bất động sản thành một hình thức nghệ thuật của cá nhân ông và biến nó thành một nhân tố cốt lõi trong chiến lược toàn thể về đầu tư bất động sản. Phương thức quản lý bất động sản của Trump là xem nó như một ngành “dịch vụ khách hàng” và xem người thuê như những khách hàng quý giá. Kết quả là ông có thể làm ra lợi nhuận khổng lồ với các chiến lược “mua và giữ” hoặc “mua, bán và quản lý” thể hiện sự quản lý tuyệt vời bởi vì người thuê thích sự tiện nghi và dịch vụ mà ông cung cấp trong các tòa nhà ông sở hữu hay quản lý.

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể kiếm lợi khi tham gia định giá dài hạn bất động sản của họ nếu họ sử dụng một chiến lược tương tự. Do nhiều chủ nhà có đầu óc thấp kém, các nhà quản lý bất động sản keo kiệt xem người thuê là những kẻ gây tai họa, những vấn đề rắc rối và đau đầu, các nhà đầu tư thông minh hơn có thể thành công bởi họ đối xử với người thuê như những khách hàng và cung cấp các dịch vụ cao cấp với giá cao. Trump tìm cách biến bất động sản thành nguồn vốn khổng lồ mang lại nhiều lợi nhuận đến nỗi ông không bao giờ có ý định bán chúng. Mar-a-Lago là một ví dụ nổi bật cho việc này.

NGHIÊN CỨU ĐIỂN HÌNH VỀ ĐẦU TƯ

Mar-a-Lago

Mar-a-Lago là lâu đài cực đẹp ở Palm Beach, Florida, được xây dựng vào những năm 1920 bởi Marjorie Merriwether Post, thuộc dòng dõi của Đế chế ngừ cốc kết hôn với nhà tài chính

E.F.Hutton. Lâu đài có 118 phòng với 67 phòng tắm và 62500 feet vuông sàn trên diện tích 19 héc ta. Không có chi phí dự phòng để xây nó. Ví dụ, hơn 17.000 viên ngói bằng sứ sử dụng tại công trình được làm từ thế kỷ XVI. Marjorie Merriwether Post nhập chúng từ Italia. Hơn 300 thợ thủ công được đưa từ châu Âu sang làm việc liên tục tại Mar-a-Lago. Trong thời kỳ hoàng kim của lâu đài với danh tiếng là nơi nghỉ đông xa xỉ, bà ta thuê 60 người làm - 30 người làm việc trong nhà gồm quản gia, đầu bếp, người giặt là, đầu bếp, người làm các công việc khác và 30 người làm việc ngoài trời gồm thợ làm vườn, tài xế, bảo vệ. Tuy nhiên, chỉ có bà ta và con gái là Dina Merrill sống ở đó.



Khi Marjorie qua đời, Mar-a-Lago được chuyên nhượng cho người uỷ nhiệm của gia đình Post. Với sự nguy nga tráng lệ của tòa nhà và đồ đạc trong đó, người uỷ nhiệm đã hiến nó cho chính quyền Bang để làm bảo tàng. Nhưng nó chưa bao giờ thành công trong vai trò một bảo tàng bởi vì chi phí vào thăm không đủ để trang trải chi phí vận hành và bảo trì. Không lâu sau, chính quyền buộc phải trả lại nó cho người uỷ nhiệm. Người uỷ nhiệm không còn lựa chọn nào khác là phải bán nó. Tuy nhiên, người uỷ nhiệm muốn người mua phải bảo tồn công trình lịch sử giá trị này. Donald Trump quyết định trả giá và dù

không phải là người trả giá cao nhất, nhưng ông đồng ý giữ gìn và khôi phục vẻ huy hoàng ban đầu cho công trình. Ông đã có được lâu đài do người uỷ nhiệm rất quan tâm đến ý tưởng khôi phục và bảo tồn cũng như không chia nhỏ 19 hecta đất thành các mảnh nhỏ. Theo hợp đồng mua bán, Trump đã mua tất cả đất đặc trong lâu đài với giá cao khó tin. Thực tế, khi quyết định chuyển khu bất động sản thành một câu lạc bộ thôn quê, ông đã bán đi một số đất có giá trị với giá cao hơn số tiền ông đã bỏ ra để mua toàn bộ lâu đài. Lâu đài Mar-a-Lago vốn đã xuống cấp khi Trump mua, hiện nay nó đã được tân trang lại toàn bộ và là một khu bất động sản được khôi phục rất đẹp, độc đáo và là một câu lạc bộ thôn quê với danh sách thành viên có tên “Ai là ai”.

Sau khi Trump mua khu bất động sản, chi phí vận hành và sở hữu quá lớn so với mức độ khai thác sử dụng ít ỏi. Sau khi suy nghĩ về vấn đề này, Trump tự hỏi: “Tại sao lại không thành lập một câu lạc bộ thôn quê với 200 đến 300 người giàu có cùng chia sẻ các chi phí”. Trước khi ý tưởng của ông trở thành hiện thực, ông đã phải đấu tranh để có được quyền điều hành toàn bộ khu bất động sản theo mô hình hiện nay. Khi mới mua nó, chính quyền thành phố và các thế lực không thích ý tưởng của Trump, một người không thuộc các gia đình vai vế lâu đời ở Palm Beach, là xây dựng một câu lạc bộ thôn dã ở Mar-a-Lago. Họ không biết rằng Trump sẽ trở thành một đối thủ kiên cường như thế nào.

Để có được sự chấp thuận, Trump dọa sẽ chia nhỏ khu bất động sản thuộc quyền hợp pháp của ông. Ông không bao giờ có ý định làm như vậy nhưng ông dùng nó như một đòn bẩy để có được cái mình muốn bởi vì ông biết rằng điều cuối cùng mà thành phố muốn là một khu nhà mới trên diện tích đất của tòa nhà này (đây là một ví dụ hay về khai thác điểm yếu của đối phương trong đàm phán). Cuộc chiến chính trị trở nên quá tồi tệ đến nỗi sân bay

West Palm Beach đã thay đổi mô hình cất cánh và hạ cánh để máy bay bay qua khu Mar-a-Lago nhằm làm nản lòng Trump. Trump đã kiện sân bay về việc các máy bay bay thấp gây ra tiếng ồn và rung động có thể phá hỏng công trình lịch sử của Bang. Cuối cùng, nhà cầm quyền địa phương nhận thấy trách nhiệm, chi phí và những rắc rối tiềm ẩn mình có thể phải gánh chịu, họ đã chấp thuận yêu cầu của Trump và vụ kiện kết thúc. Đến lúc này Trump đã sẵn sàng thực hiện kế hoạch biến Mar-a-Lago thành một câu lạc bộ thôn quê xa xỉ. Điều này có nghĩa là khôi phục bất động sản trở lại về nguyên trạng trước đây đồng thời cải thiện để nó trở nên hấp dẫn đối với những thành viên sẵn sàng trả từ 200.000 đô la trở lên để được tham gia.

Vụ Câu lạc bộ Mar-a-Lago của Trump ở Palm Beach là một ví dụ kinh điển của Trump trong việc tạo ra “tiếng xèo xèo” mà tôi đã nói đến ở Chương 5. Trump đã hình dung ra một câu lạc bộ thôn dã không thu lợi từ kinh doanh sân golf mà từ rất nhiều các tiện ích xa xỉ khác hơn hẳn ở các khách sạn hay câu lạc bộ thôn dã ở Palm Beach. Trump quyết định biến Mar-a-Lago thành nơi giải trí và ăn tối cho khách, do đó ông ta hiện đại hóa toàn bộ khu nhà bê tông và mở rộng khu vực ăn uống. Ông dựng lên các dãy phòng và các khu nhà sinh thái mà khách có thể phải trả 1.000 đô la một đêm. Ông ta cũng đầu tư hàng triệu đô la để dựng lên căn lễ tân và bể bơi lớn ở bờ Đại Tây Dương để các thành viên câu lạc bộ và khách hàng thưởng thức ánh nắng và chơi lướt sóng. Ở trên mặt đất, ông bố trí một bể bơi hoành tráng có kích cỡ của Olympic, một khu tennis với năm sân đạt tiêu chuẩn thi đấu, một trung tâm thẩm mỹ và khu vực tắm nước khoáng. Với những người thích chơi môn croquet, các chuyên gia có thể dạy họ tại một khu thi đấu trên một bãi cỏ được cắt tỉa cẩn thận. Không hài lòng với khu lễ tân lớn có thể chứa tới 1.000 khách, Trump đã cho xây một phòng khiêu vũ lớn mang tên “Trump Touch” để thay cho khu lễ tân. Đây là nơi tổ chức đám cưới, tiệc tùng hay các hoạt động

nhân đạo. Đây thực sự là một tiện ích đặc biệt, đạt tới đỉnh cao của đẳng cấp và sự xa hoa.

Một điều thú vị là rất nhiều người có thể lực ở Palm Beach - những quan chức chính quyền thành phố và những người chôn cất ở Trump mạnh mẽ đã ngay lập tức đăng ký làm thành viên đặc quyền của Mar-a-Lago. Họ nhận ra rằng danh hiệu thành viên của Mar-a-Lago là biểu tượng của thế lực họ cần có. Và họ đã đúng!

Trump đã quản lý Mar-a-Lago như thế nào?

Phong cảnh có ấn tượng đáng kinh ngạc và được bảo quản công phu. Các khu vực công cộng đem lại cho các thành viên một cảm giác thoải mái và xa hoa. Dù khu tắm nước khoáng và làm đẹp cần tính riêng tư nhưng chúng được thiết kế tao nhã để thể hiện sự tinh tế lộng lẫy. Khu vực thể dục thực sự đặc biệt - câu lạc bộ có các lớp thể dục thường ngày như yoga nóng và aerobic nặng. Hầu hết các khu tắm nước khoáng và câu lạc bộ thôn dã không thể cạnh tranh với các tiện ích tại Mar-a-Lago, đặc biệt đáng chú ý là dịch vụ ăn uống với các đầu bếp hàng đầu và đội ngũ nhân viên được đào tạo bài bản. Trong suốt mùa, vào cuối tuần Trump mời các nghệ sĩ biểu diễn danh tiếng như Paul Anka, Tony Bennett, Natalie Cole và những nghệ sĩ khác. Chi phí ban đầu cho mỗi thành viên là 250.000 đô la chưa bao gồm tiền ăn. Mức giá này cao hơn cả ở câu lạc bộ thôn quê chất lượng cao nhất mà anh có thể thấy ở bất kỳ đâu. Còn ai ngoài Trump có thể hình dung ra danh sách những người sẵn sàng trả tới một phần tư của một triệu đô la chủ yếu để thưởng thức bữa tối ở một câu lạc bộ?

Mar-a-Lago không chỉ làm lợi cho các thành viên mà còn làm lợi cho cả Trump. Khoản phí ban đầu đó được coi là số tiền mà câu lạc bộ vay của các thành viên và được hoàn lại trong thời gian 30 năm, vì vậy, nó không bị đánh thuế nhưng lại có thể sử dụng để chi trả chi phí nâng cấp hoặc bất kỳ mục đích gì mà Trump muốn. Hội phí hàng năm của các thành viên và số tiền thu được từ các hoạt động còn lớn hơn nhiều chi phí vận hành bao gồm cả thuế bất động sản. Câu lạc bộ này chính là một cỗ máy làm ra tiền và ít câu lạc bộ làm được như vậy.

Phát triển óc quan sát chi tiết

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ cần nhớ rằng điều nguy hiểm nằm ở các chi tiết - hãy chú ý các chi tiết nhỏ cũng như các chi tiết lớn. Một số người sẽ chấp nhận chi nhiều tiền hơn cho một tòa nhà bảo quản tốt hơn một tòa nhà được bảo quản ở mức trung bình. Mar-a-Lago là một ví dụ tuyệt vời về óc quan sát chi tiết của Trump, nó có tầm quan trọng trong việc khôi phục cơ ngơi tinh tế này trở về vẻ quyền quý vốn có của nó đồng thời phục vụ cho một nhóm khách hàng có thể lực đóng hội phí hàng năm. Trump chỉ sử dụng những vật liệu xây dựng tốt nhất như các công trình bằng đá được chạm khắc thủ công, ngói nhập từ Italia và các vật liệu khác phù hợp với mục đích bảo tồn chất lượng thẩm mỹ mang tầm cỡ thế giới của khu bất động sản Mar-a-Lago. Câu lạc bộ cũng có một hầm rượu nho có thể thỏa mãn khẩu vị của những người sành sỏi. Người đầu bếp sành điệu còn nổi tiếng bởi sự chuẩn bị công phu và màn trình diễn ấn tượng với vô vàn món ăn. Danh sách này kéo dài vô tận. Khi phải bảo dưỡng, Trump thực sự bị ám ảnh, ông đi xem xét tất cả các đồ đạc và tận mắt kiểm tra xem các đồ đồ đã được đánh bóng thật hoàn hảo chưa. Nếu thấy cái gì cần sửa chữa hoặc một cái thang máy bẩn, ngay lập tức ông sẽ gọi người chịu trách nhiệm tới. Nếu một nhân viên không ăn mặc đồ phục sạch sẽ là

lượt cẩn thận, ông sẽ nhận ngay. Nếu một nhân viên không trả lời điện thoại đúng lúc, ông sẽ tìm hiểu lý do.

Ở Mar-a-Lago, Trump luôn có con mắt quan sát thận trọng. Nếu có đồ gì đó được sơn và lớp sơn hơi nhạt đi, ông ta sẽ yêu cầu sơn lại ngay lập tức. Nếu một khóm cây mới trồng ông cảm thấy không phù hợp, ông sẽ bắt thay ngay lập tức. Có lẽ ví dụ chính xác nhất về óc quan sát chi tiết của Trump được thể hiện qua đồ đạc ở lâu đài. Nhiều món đồ là đồ cổ có chất lượng tương đương đồ cổ ở viện bảo tàng, vì vậy, Trump quyết định bán thay vì để dùng cho câu lạc bộ. Tuy nhiên, trước khi bán, mỗi món đồ đều được chụp ảnh và sau đó được thay thế bằng bản sao giống hệt.

Hãy làm cho mọi người muốn sống trong tòa nhà của bạn bởi vì bạn quan tâm đến nó.

Bạn có thể làm được điều này bằng các cách sau:

- Sự sạch sẽ phải được đặt lên hàng đầu.
- Đầu tư tiền vào một số hạng mục cung cấp dịch vụ cho người ở chứ không phải đơn giản chỉ cung cấp một chỗ ở, ví dụ, người quản gia nên cung cấp thêm một số dịch vụ chăm sóc khách hàng như gửi và nhận bưu kiện hoặc dịch vụ sửa chữa phổ biến.
- Cho phép người thuê nhà sử dụng bình nước nóng hoặc lắp thiết bị hơi nước trong phòng tắm hoa sen, hoặc lát đá granite trong phòng tắm lớn.
- Lắp đặt đèn hoặc gương đặc biệt để trang điểm, hoặc bệ với tủ chạn trên cao, hoặc một bục ở giữa bệ, tất cả đều có nhiều không gian chứa đồ và được thiết kế cẩn thận.

- Thuê một quản gia hoặc người quản lý tòa nhà luôn luôn sẵn sàng có mặt và có thái độ phục vụ khách hàng tốt. Nếu anh cần tìm một người thích hợp cho công việc điên hóa đơn, hãy liên hệ với một công ty tuyển dụng, một liên đoàn lao động hoặc qua một tờ báo địa phương. Kiểm tra cẩn thận tất cả các giấy tờ chứng nhận.
- Liên hệ ngay lập tức đến các chuyên gia; có sẵn số điện thoại của mỗi vụ mua bán để người thuê nhà có thể gọi trực tiếp.
- Phản hồi nhanh chóng đối với các sửa chữa cần thiết. Nếu bạn có một cơ chế để tập trung tất cả các phần này về một nơi và xử lý ngay lập tức, bạn sẽ tạo được thiện ý đáng kể đối với người thuê nhà.

Có rất nhiều các chi tiết nhỏ nhưng lại có ý nghĩa lớn đối với người thuê nhà - hãy hỏi xem họ muốn gì và họ sẽ mong muốn được thuê nhà của anh dù điểu đó có nghĩa là họ phải trả tiền thuê cao hơn.

Xem người thuê nhà

như những khách hàng quý giá

chứ không phải là những người gây rắc rối

Một trong những điểu tốt nhất mà bạn có thể làm là thuê một người quản lý có thái độ dễ chịu, có hiểu biết và định hướng khách hàng. Nhiều chủ nhà đối xử với người thuê nhà như kẻ thù. Nếu bạn tìm cách làm vui lòng người thuê nhà và phục vụ lịch sự, nhanh chóng, bạn sẽ có lợi thế hơn hẳn các đối thủ. Một phương pháp được Trump sử dụng trong các tòa nhà văn phòng là truy cập trang web “Workspeed”. Nếu khách thuê phàn nàn về bất kỳ vấn đề gì như trục trặc về điện, anh ta sẽ đăng nhập vào Workspeed và cung

cấp thông tin chi tiết về vụ việc và vị trí xảy ra. Thông tin này ngay lập tức được Workspeed gửi đến người chịu trách nhiệm sửa chữa điện. Người này sẽ nhập thời gian nhận khiếu nại, ai sẽ khắc phục và khi nào được khắc phục. Tất cả thông tin này cũng được chuyển đến văn phòng của tòa nhà để giám sát sự cố và hiệu quả hoạt động của nhóm sửa chữa. Quy trình này giúp tránh tình trạng các đường dây điện thoại luôn trong tình trạng bận, tránh tình trạng người sửa chữa nói rằng anh ta không nhận được lời phàn nàn nào cả và tránh trường hợp một ông khách giận dữ nào đó nói rằng đã gọi điện tới năm lần mà chẳng ai để ý.

Câu chuyện sau đây mô tả một hình thức dịch vụ khách hàng mà một nhà đầu tư bất động sản có thể học hỏi. Gần đây tôi vào một sòng bạc không thuộc thương hiệu Trump, có một nhân viên an ninh ngồi ở bục cách cửa ra vào tới 8 feet, cánh cửa phải mở bằng tay. Cô ta thấy tôi đang tới liền đứng dậy, nói chào buổi sáng với tôi, kèm một nụ cười thân thiện và đi tới để mở cửa cho tôi. Khi tôi vào bên trong sòng bạc, mọi thứ trông sạch sẽ và được bảo quản tốt. Kết quả là tôi cảm thấy mình như một người đặc biệt. Bây giờ tôi không biết tự cô ta tỏ ra lịch sự như vậy hay được đào tạo về phục vụ khách hàng. Nhưng tôi biết rằng ba tháng trước đây khi tôi vào sòng bạc đó, cũng tại lối vào đó, nhân viên an ninh ngồi ở bục thậm chí cũng không nhìn lên để xem ai vào. Sự cố gắng nhỏ bé của nhân viên an ninh nhã nhặn đã tạo được ấn tượng tốt đối với tôi. Giờ đây nếu bạn là chủ bất động sản này, chẳng lẽ bạn lại không muốn tất cả nhân viên của mình tạo ấn tượng tốt đẹp này với khách hàng?

Nếu có nhiều sòng bạc nằm cạnh nhau và đều có những trò chơi giống nhau thì hầu hết người chơi sẽ chọn sòng bạc nào khiến họ cảm thấy mình là người đặc biệt.

Làm thế nào để cung cấp một dịch vụ tuyệt vời trong một bất động sản nhỏ cho thuê?

Một giải pháp đơn giản để quản lý bất động sản là bạn, với tư cách chủ nhân đến sống tại một trong các căn hộ. Bằng cách đó bạn sẽ đảm bảo được khu nhà và sân chơi sạch sẽ không tỳ vết. Nếu bạn có khuynh hướng về máy móc thì bạn có thể sửa chữa và bảo trì tất cả những thứ bị hư hại.

Trong một trường hợp khác, anh có một tòa nhà gồm bốn căn hộ nhưng không sống ở đó. Tốt nhất nên nhờ một người sống ở đó để chịu trách nhiệm giữ chìa khóa, cho khách xem các phòng trống, sửa chữa lặt vặt và chịu trách nhiệm về nhiều dịch vụ khác. Hãy nhờ một người thuê nhà mà bạn cho là tốt nhất trông coi tài sản và khích lệ họ bằng cách giảm giá thuê. Đối với công việc sửa chữa hay chăm sóc phong cảnh, bạn nên thuê người ngoài. Một điều rất quan trọng là người thuê nhà có thể liên hệ ngay với một ai đó khi cần trợ giúp, chẳng hạn như người quản lý hay người giúp việc. Tốt nhất phải có ai đó ở tòa nhà để gọi cho bạn khi phát sinh một sự việc cần sự chú ý của bạn.

Lời khuyên đối với việc thu tiền thuê

Đừng bao giờ để người quản lý hoặc người giám sát khu nhà nhận tiền thuê nhà hay loại tiền nào khác. Trong trường hợp khẩn cấp thì chỉ có bạn mới có thể nhận tiền tiền mặt. Người quản lý tại chỗ có thể được phép nhận séc hoặc thư chuyển tiền. Điều này giúp tránh khả năng trộm cắp hoặc biến thủ số tiền của chủ nhà hay xảy ra tranh cãi khi có vấn đề đối với số tiền được giao.

Thận trọng với công việc

sửa chữa và bảo dưỡng

Trong suốt cuốn sách này, tôi đã nói về cách Trump có được giá rất cao cho bất động sản bằng cách cho khách hàng hưởng những thứ xa hoa rất ấn tượng mà họ chưa bao giờ thấy. Ông chỉ

sử dụng đá hoa cương tốt nhất, mỗi viên phải hài hòa với nhau. Ông chỉ sử dụng thép bóng như gương và chúng cũng phải thật hoàn hảo. Sử dụng vật liệu chỉ là một phần, việc giữ cho chúng luôn mới tinh mới khó.

Triết lý của Trump về sửa chữa và bảo trì là không do dự: mọi thứ phải được bảo trì thường xuyên bởi những thợ lành nghề. Những gì mà các ông chủ tòa nhà và các nhà quản lý tài sản khác làm theo Trump là chưa đủ. Các cửa sổ phải được lau rửa vài tuần một lần chứ không phải là bốn lần một năm như các tòa nhà khác. Thảm trải thang máy được hút bụi ba lần một ngày chứ không phải một tuần một lần. Đồ ng phục phải sạch sẽ, là cẩn thận và phải vừa vặn. (Đồ ng phục cho nhân viên trong các tòa nhà của Trump được thiết kế cáu kỳ và độc đáo hơn đồ ng phục truyền thống). Nếu bạn vào bất kỳ tòa nhà nào của Trump, bạn sẽ thấy nên đá hoa cương bóng loáng và các cửa kính không có một vết bẩn.

Một triết lý của Trump về bất động sản của ông là “Đừng đợi đến khi nó hỏng rồi mới sửa mà hãy sửa trước khi nó hỏng”.

Mức độ tận trọng liên quan đến dịch vụ, bảo trì và sửa chữa là một trong những lý do để khách sạn quốc tế Trump ở thành phố New York, luôn được xếp hạng năm sao, gần đây được tạp chí Travel & Leisure bầu chọn là khách sạn tốt nhất ở thành phố New York. Khách sạn này thậm chí không thuộc một trong những khách sạn có tên tuổi lớn như bốn mùa, Hyatt hay Ritz Carlton. Mặc dù không được công nhận là một khách sạn có tên tuổi lớn nhưng nó được xếp hạng là khách sạn số một ở New York. Dựa vào sự nổi tiếng của Trump về chất lượng và dịch vụ, khách sạn này có giá cao nhất so với bất kỳ khách sạn nào ở thành phố New York - tuy nhiên, khách hàng vẫn sẵn sàng chi trả.

Tóm tắt

Mọi người thường có khuynh hướng nghĩ rằng những thứ nhỏ nhặt thì không cần chú ý nhiều. Sự thật là kích cỡ không liên quan gì đến việc nó được chú ý nhiều hay ít. Bạn càng quan tâm nhiều đến các vấn đề về sở hữu bất động sản thì người ta sẽ càng nhận ra rằng tòa nhà của bạn là tòa nhà mà họ mong muốn bởi vì bạn là một chủ nhà có quan tâm đến họ. Đó chính xác là những gì tôi đã và đang nhấn mạnh khi nói về các tòa nhà của Trump, giống như Mar-a-Lago. Đó là dịch vụ và dịch vụ, dịch vụ. Đó là việc thuê những con người thân thiện, hiểu biết và lịch sự. Đó là việc chú trọng vào sự sạch sẽ. Đó là đầu tư tiên bạc để phục vụ những người sử dụng chứ không phải chỉ đầu tư vào tòa nhà. Bạn phải tập trung tạo ra sự khác biệt và độc đáo. Tất nhiên, bạn không muốn quá cực đoan rằng căn nhà của bạn không hấp dẫn thị trường mà bạn đang hướng đến. Nó phải ở trong tình trạng tốt và đầy đủ chức năng, điều này khiến nó trở thành niềm ao ước của mọi người. Chẳng hạn, có một người trông nom tòa nhà, không nhất thiết phải ở trong tòa nhà nhưng ít nhất người thuê nhà có thể tiếp cận được sẽ là một dịch vụ gia tăng tuyệt vời. Một ví dụ khác là bản tin của tòa nhà, nhiều người thuê nhà cho rằng nó mang lại nhiều thông tin cho họ. Xin nhắc lại một lần nữa, đó là sự khác biệt và độc đáo so với những gì mà người khác đang làm. Mức độ sáng tạo và khéo léo trong phương thức phục vụ người thuê nhà của một nhà đầu tư nhỏ sẽ thể hiện trong lợi nhuận gia tăng. Mọi người sẽ bỏ ra nhiều tiền hơn nếu họ nhận được nhiều hơn. Điều đơn giản là vậy.

II CHIẾN LƯỢC NĂM GIỮ VÀ CHIẾN LƯỢC BÁN BẤT ĐỘNG SẢN

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Hoạch định nhiệm vụ môc thời gian sở hữu
- Chiến lược năm giữ
- Chiến lược bán

Ngoại trừ các căn hộ thuộc quyề quản lý chung, Donald Trump, cũng giồng như hâu hết các nhà đầ u tư bất động sản có hiểu biết, ít khi bán đi phần đầ u tư bất động sản tạo ra nguồ n thu nhập tốt. Nế u ông bán đi bất kỳ số cồ phần bất động sản nào, ông ta sẽ đầ u tư lại số tiề n thu đượ vào việc gì đó và có nơi nào để kiế m tiề n tốt hơn ở một thân gỗ cứng và tốt trên đấ t mẹ. Là một nhà đầ u tư bất động sản, bạn nên nhận ra rằng rất khó, chưa nói là rất tồ n thời gian để tìm đượ nguồ n đầ u tư bất động sản để bạn có thể đầ u tư số tiề n đó.

Với suy nghĩ đó, sau đây là những nguyên tắ c chính giúp bạn quyề t định liệu nên bán phần đầ u tư bất động sản hay không, cùng với nhiề u chiế n lược giữ hay bán bất động sản để bạn xem xét.

Hoạch định

nhiệm vụ mô hình thời gian sở hữu

Trump luôn cố gắng dự đoán khi nào bất động sản của ông có thể đạt đến giá trị tối đa nhằm giúp ông quyết định thời gian giữ hoặc khi nào có thể rao bán. Các nhà đầu tư nhỏ nên có nhiệm vụ mô hình thời gian sở hữu, kể cả thời điểm mua bán cũng như thời điểm mong đợi đạt được hay dự đoán mất cái gì, phụ thuộc vào thời gian mà bạn nắm giữ bất động sản.

Cố định và hoán đổi

Mô hình thời gian giữ ngắn nhất là chiến lược “cố định và hoán đổi”. Điều này có nghĩa là mua bất động sản, xây dựng và cải tạo nó, sau đó bán đi để lấy lãi. Trump thường sử dụng chiến lược này nhưng không bán toàn bộ tòa nhà. Ví dụ, Trump sẽ đánh đổi một số căn hộ trong tòa nhà ông vừa hoàn thiện để trả chi phí xây dựng tòa nhà và thu hồi vốn đầu tư ban đầu của ông. Tuy nhiên, nếu đó là tòa nhà tạo ra nguồn thu nhập tốt thì ông cũng sẽ giữ lại suất sở hữu và hưởng lợi tức nó tạo ra.

Hãy ghi nhớ rằng khi bạn bán một căn nhà, không cần thiết phải bán và lấy hết tiền. Hãy nghĩ đến việc bán trả góp theo hợp đồng đất đai hoặc lấy lại tiền thế chấp mua với một tỷ lệ lãi suất hấp dẫn và kiếm lợi nhuận lâu dài. Khi Trump mua Tòa nhà GM ở thành phố New York, đó là tòa nhà lớn nhất tôi từng thấy. Thỏa thuận mua bán được thảo luận chi tiết ở Chương 6. Ông đã đầu tư hàng triệu đô la để xây dựng một trung tâm mua bán mới, một tiền sảnh tráng lệ và những thang máy hiện đại, hệ thống điện, HVAC và các hệ thống khác của tòa nhà. Việc hoàn thiện nâng cấp đã mang lại giá thuê cao hơn, điều này làm tăng giá trị của tòa nhà

một cách mạnh mẽ. Chỉ sau một vài năm sở hữu tòa nhà, giá thuê tăng đã giúp bán tòa nhà với lợi nhuận khổng lồ.

Sau đây là những điều bạn cần xem xét khi tạo ra mô hình thời gian:

1. Tôi có cho rằng quyết định sở hữu của tôi đối với dự án này là ngắn hạn (năm năm hoặc dưới năm năm), hoặc dài hạn?
2. Tôi có muốn chuyển quyết định sở hữu bất động sản này cho người thừa kế của tôi?
3. Tôi có dự định bán mà không phát triển nó (như bất động sản được mua cho ngân hàng nhà đất)?
4. Tôi có dự định phát triển nó và sau đó bán nó?
5. Tôi có khả năng để giữ bất động sản nếu thị trường bất động sản đi xuống trong một vài năm và nguồn thu từ việc cho thuê bị giảm?
6. Khi nào tôi được yêu cầu phát triển nó?
7. Có phải bất động sản làm mất đi nguồn thu nhập tốt?

Ngắn hạn hay dài hạn?

Điều đầu tiên bạn phải làm là xem xét bản chất của sự đầu tư. Ví dụ, nếu bạn đầu tư vào một khu dân cư bền vững, bạn sẽ muốn mua và giữ nó. Đó là một sự đầu tư dài hạn vì rất có khả năng nó luôn tạo ra hiệu quả tốt và tạo ra một nguồn thu nhập đều đặn luôn theo kịp lạm phát có khả năng xảy ra. Mặt khác, nếu bạn mua một cái gì đó có vòng đời không đáng tin tưởng, chẳng hạn như mua một khu buôn bán vài vốc mà không có được những hợp đồng dài hạn hoặc những người thuê lớn và bền vững, thì tôi cho rằng đó là

sự đầu tư ngắn hạn và sẽ phải nhanh chóng bán đi nếu gian trở ngại và khó tìm được người thuê cho kín chỗ. Nếu bạn chọn đầu tư vào một khu bất động sản công nghiệp hoặc thương mại hoặc bán lẻ với một hợp đồng dài hạn và người thuê có khả năng tài chính bền vững thì đó là sự đầu tư dài hạn.

Chu kỳ của bất động sản

Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nào dù lớn hay nhỏ phải thừa nhận một thực tế rằng thị trường bất động sản vận hành theo một chu trình có thời gian và thời hạn không thể đoán trước được. Khi tỷ lệ lãi suất thế chấp cao, sức bán nhà hoặc căn hộ sẽ giảm. Tỷ lệ thất nghiệp tăng hoặc tình trạng suy thoái cũng sẽ dẫn đến những tác động tiêu cực.

Theo tôi, có một số khía cạnh về bất động sản mà bạn có thể trông cậy vào. Một là chi phí xây dựng sẽ tăng theo thời gian. Một khía cạnh khác là nguồn cung bất động sản cho bất kỳ loại hình sử dụng nào cũng có giới hạn. Mặc dù rất khó để dự đoán bất cứ chu trình bất động sản nào với một độ chính xác hợp lý nhưng vẫn có nhiều tổ chức theo dõi các xu hướng và báo cáo các kết quả họ tìm được. Các nguồn tin từ chính quyền thường ít tin cậy nhất bởi vì chúng không cụ thể cho từng khu vực. Các báo cáo của những nhà môi giới bất động sản có tiếng ở địa phương, các ngân hàng ở địa phương hoặc các tổ chức tài chính là một nguồn đáng tin cậy hơn rất nhiều. Lời khuyên tốt nhất của tôi đối với các nhà đầu tư bất động sản là hãy thu thập càng nhiều thông tin từ nhiều nguồn càng tốt và đưa ra kết luận sáng suốt về xu hướng thị trường.

Hãy bán khi thị trường nóng lên

Một ví dụ kinh điển về việc quyết định thời gian bán được minh chứng bởi Leonard Kandell, ông đã làm giàu với việc xây và cho thuê các tòa nhà chung cư ở thành phố New York. Ông vốn là một nhà đầu tư dài hạn. Tuy nhiên, khi ý tưởng chuyển đổi tòa căn hộ sang các căn hộ tổ hợp trở nên cấp thiết, có rất nhiều người tranh giành nhau để mua các tòa nhà chung cư với mục đích chuyên đổi chúng thành các căn hộ tổ hợp, do vậy, có thể bán riêng từng căn hộ với giá cao. Một vấn đề mà những người chủ gặp phải khi muốn chuyển đổi một tòa nhà sang quyền sở hữu hợp tác là thuyết phục được 15% số người thuê trong tòa nhà đồng ý mua các căn hộ của họ. Đây là một yêu cầu hợp pháp ở New York trước khi người chủ được phép công bố kế hoạch về tổ hợp có hiệu quả. Đó là lúc những cuộc thương lượng mạnh mẽ bắt đầu. Nếu bạn không thuyết phục được 15% số người thuê, bạn không thể tuyên bố kế hoạch tổ hợp có hiệu quả và anh phải chờ đợi một thời gian mới có thể bắt đầu lại. Vì vậy, việc thuyết phục được 15% số người thuê mua căn hộ thường phải có những cuộc thương lượng phức tạp về giá họ sẵn sàng trả để mua căn hộ và những gì họ muốn người chủ tòa nhà phải làm để thuyết phục họ mua nhà. Một khi kế hoạch tổ hợp có hiệu quả, có thể tiến hành các thủ tục thu hồi nhà cho phép chủ tòa nhà sở hữu các căn hộ còn lại và bán chúng cho những người mua mới thỏa thuận đền bù cho một số người thuê với giá cắt cổ trở thành một quy tắc.

Kandell sở hữu nhiều tòa nhà chung cư và ông xem những người thuê nhà như người trong gia đình. Khi tôi hỏi tại sao ông không kiếm lợi từ sự bùng nổ chuyển đổi này, ông nói: “Tôi không muốn chiến đấu với người thuê nhà của mình qua việc chuyển đổi tòa nhà sang hình thức hợp tác. Hãy để những người khác đau đầu với việc đó và gặt hái thành quả. Khi thị trường các tòa nhà chung cư đã sẵn sàng để chuyển đổi sang hình thức hợp tác xã nóng lên, tôi sẽ bán với cái giá cao hơn bình thường cho những người muốn chuyển đổi

chúng và tôi sẽ lấy tiền đó để mua đất ở một địa điểm tốt có hợp đồng thuê dài hạn”.

Kandell đã có một quyết định hết sức tinh táo để từ bỏ lợi tức mà ông có được từ việc cho thuê căn hộ, bán các tòa nhà với giá cao do nhu cầu đặc biệt tại thời điểm đó, và chuyển số tiền đó sang hình thức đầu tư bị động, đảm bảo và an toàn trong lĩnh vực cho thuê mặt bằng. Tận dụng được chế độ thuế ưu đãi, ông đã đổi một tòa nhà có thể chuyển đổi sang hình thức hợp tác để lấy một hợp đồng thuê mặt bằng được sở hữu bởi khách hàng cũ của tôi, đó là ông Sol Goldman. Mảnh đất mà ông Goldman đổi năm dưới một công trình văn phòng lớn, có tên gọi là Tòa nhà Newsweek trên đại lộ Madison. Số tiền chuyển đổi thấp hơn số tiền mà Kandell kiếm được từ tòa nhà chung cư nhưng đó là một sự đầu tư vững chắc mà cuối cùng sẽ tăng giá trị. Bằng cách lặp lại những kỹ xảo đầu tư này, Kandell đã tích lũy được một số vốn lớn để lại cho người kế thừa của ông mà không phải đau đầu về quyền sở hữu và hoạt động của tòa nhà chung cư. Sau đó tôi được biết rằng một số lần Kandell chuyển đổi các tòa nhà sang hình thức hợp tác không thành công chủ yếu do các cuộc tranh chấp với những người thuê nhà mà rút cuộc phải nhờ tòa giải quyết. Kandell tận dụng cơ hội để đầu tư khi thời cơ chín muồi và chuyển sang một chiến lược đầu tư thận trọng hơn. Bất cứ khi nào thị trường đang sốt loại hình bất động sản mà bạn có, bạn nên nghĩ đến việc bán nó và thu lợi nhuận lớn, sau đó đầu tư tiền vào một loại hình bất động sản khác mà nhu cầu và giá cả của nó không quá cao.

Các chiến lược năm giữ

Sau đây là một số ví dụ về các chiến lược được sử dụng bởi các nhà đầu tư bất động sản. Một số chiến lược là dài hạn và một số là ngắn hạn.

Ngân hàng nhà đất

Về bất động sản, chiến lược này là dài hạn, bởi vì anh đang đầu tư vào một bất động sản mà bạn có ý định nắm giữ để sau đó, hoặc phát triển nó tại thời điểm nào đó trong tương lai hoặc bán cho một người khác. Ví dụ, bạn có thể mua đất và sử dụng nó làm bãi đỗ xe với dự định xây một tòa nhà văn phòng trong tương lai, khi nhu cầu về văn phòng gia tăng.

Một ví dụ khác về ngân hàng nhà đất là xây những căn nhà với chi phí tương đối thấp để cho thuê làm nhà kho ở một địa điểm mà anh cảm thấy rất có lợi thế chiến lược trong tương lai. Trong khi đó, anh cho thuê nhà kho đó với ý định một ngày nào đó sẽ phá nó và xây lên một cái gì đó mang lại nhiều lợi nhuận hơn, chẳng hạn như một cửa hàng bán lẻ hoặc một cửa hàng thức ăn nhanh. Ngân hàng nhà đất có thể mua một mảnh đất trống hoặc một tòa nhà có kế hoạch phát triển trong tương lai và sau đó bán lại tại một thời điểm thích hợp.

Tôi tình cờ phát hiện một ví dụ điển hình về bất động sản. Vợ tôi đang nói chuyện với một trong những người bạn của cô ấy và người bạn đó có nói về việc cho thuê của cô ta, Jerry, được đề nghị với mức giá gần 5 triệu đô la để chuyển nhượng hợp đồng thuê một quán bar và quán chả nướng ở Đại lộ thứ 6 tại thành phố New York. Vợ tôi cho rằng cô ấy không hiểu được hết vấn đề và bảo tôi nói chuyện với Jerry và tìm hiểu kỹ hơn. Jerry khẳng định với tôi rằng anh ta đang thương lượng với một chi nhánh của công ty Rockefeller để bán lại hợp đồng thuê quán rượu và quán chả nướng của anh ta với giá khoảng 5 triệu đô la, nhưng anh ta cho rằng việc này có vẻ đáng nghi và không tin chắc rằng đó là một đề nghị nghiêm túc, bởi vì giá đó quá cao. Khi anh ta nói cho tôi biết địa điểm của quán rượu thì tôi biết rằng nó nằm ở một vị trí có lợi thế chiến lược, tại đây người ta dự tính sẽ xây một tòa nhà văn phòng cao tầng mới.

Tôi nói với Jerry: “Đó hoàn toàn có khả năng là một lời đề nghị nghiêm túc và nếu anh quyết định chấp nhận chuyên nhượng hợp đồng thì anh cần một luật sư bất động sản giỏi và một kế toán thuế giỏi. Không phải tôi đang tìm việc cho mình nhưng nếu anh cần tôi thì tôi sẵn sàng làm luật sư cho anh”. Đó là một ngày thứ sáu và anh ta bảo tôi rằng anh ta sẽ đi Las Vegas tuần sau mới về và anh ta sẽ suy nghĩ kỹ về vấn đề này. Vào tối thứ Bảy, tôi nhận được cú điện thoại của Jerry, anh ta yêu cầu tôi làm luật sư cho anh ta về vụ này. Tôi đồng ý và hỏi lại anh ta: “Jerry, tại sao anh không chờ cho đến khi anh trở về New York? Tại sao anh lại gọi cho tôi vào một tối thứ Bảy?” Câu trả lời của anh ta là: “Trong chuyến bay tối qua tôi ngồi cạnh một người đàn ông, ông ta tình cờ nói rằng ông là một nhà đầu tư hành bất động sản lớn. Tôi kể cho ông ta toàn bộ câu chuyện của tôi và ông ta nói rằng chỉ có duy nhất một luật sư anh nên nhờ, đó là George Ross, anh ta là luật sư của tôi nhưng anh ta quá bận nên không thể giúp tôi được. Vì vậy, tôi quyết định tốt hơn là nên gọi cho anh ngay”.

Tôi đã lấy được 5 triệu đô la cho Jerry và anh ta vui mừng đến nỗi anh ta nghĩ rằng mình đã khám phá được một thế giới chưa được biết đến về bất động sản. Anh ta nói anh ta đang nghĩ đến việc mua bất động sản ở một khu vực khác mà anh ta cho đó là một vị trí chiến lược và bắt đầu kinh doanh ngân hàng nhà đất. Tôi đã cảnh cáo anh ta: “Jerry, những gì xảy ra với anh là một sự may mắn. Đừng nghĩ rằng nó sẽ xảy ra một lần nữa. Tôi khuyên anh nên đầu tư tiền vào một cái gì đó mà anh biết rõ”. Một thời gian ngắn sau đó, anh ta hỏi ý kiến của tôi về một bất động sản nào đó anh ta dự định sẽ mua để kinh doanh ngân hàng nhà đất. Tôi nói với anh ta: “Jerry, anh hãy quên đi điều đó đi, tôi biết lô đất đó. Sol Goldman đã phong tỏa nó với mảnh đất bên cạnh và anh sẽ chết với mảnh đất anh dự định mua”. Anh ta đã không thích lời khuyên của tôi vì vậy anh ta thuê một luật sư khác và mua mảnh đất mà tôi đã

cảnh báo. Trong ba năm, anh ta đã làm mất toàn bộ 5 triệu đô la. Lời cảnh báo trước: ngân hàng nhà đất không dành cho những người rút rè hay những ai có khả năng hạn chế. Sự bên bỉ là điều kiện tiên quyết.

Cho thuê với quyền lựa chọn được mua

Cho thuê nhà hoặc căn hộ luôn luôn là cách tốt nhất để các nhà đầu tư bất động sản nhận được phần thưởng xứng đáng từ việc đầu tư. Tuy nhiên, khi cho thuê nhà, có một phương thức tuyệt vời mà bạn có thể sử dụng để có được một lợi nhuận cao hơn. Bạn có thể làm được điều này bằng cách cho người thuê nhà có quyền lựa chọn mua nhà, nếu họ muốn mua, bạn sẽ đồng ý áp dụng một phần trong giá thuê cho giá mua. Ví dụ, bạn cho thuê một ngôi nhà với giá 950 đô la một tháng và bạn cho người thuê quyền lựa chọn mua ngôi nhà trong một khoảng thời gian nhất định nào đó. Bạn nhất trí rằng nếu người thuê quyết định mua ngôi nhà, bạn sẽ cho phép người thuê trả 200 đô la một tháng để mua ngôi nhà. Nếu người thuê nhà ở đó trong thời gian vài năm anh ta hoặc cô ta sẽ được ưu đãi mua ngôi nhà chứ không phải rời ngôi nhà và mất đi cơ hội.

Sự chuyển đổi

Đôi khi một bất động sản cần được chuyển đổi hình thức sử dụng để đạt giá trị lớn hơn. Nếu bạn có một tòa nhà chung cư hoạt động không được tốt lắm và sự phân chia vùng cho phép chuyển đổi sang hình thức văn phòng, hãy xem xét điều này. Nếu nó mang lại lợi nhuận sau khi đã tính toán chi phí chuyển đổi và phần lợi nhuận gia tăng từ việc cho thuê văn phòng (thường gấp đôi giá cho thuê nhà ở), bạn nên xem xét nó nghiêm túc. Nhưng điều ngược lại có thể xảy ra đặc biệt nếu bạn chuyển sang hình thức quản lý chung hay hình thức hợp tác. Việc bán các căn nhà thuộc quyền quản lý chung có thể giúp bạn thoát khỏi một sự đầu tư kém. Khi tình hình

tài chính đảm bảo, chính quyền sẽ tạo ưu đãi để khuyến khích người chủ chuyển đổi tòa nhà sang hình thức sử dụng khác. Hãy tìm hiểu xem liệu có sự ưu đãi nào không và giá trị của nó có thể tạo nên một sự khác biệt trong quyết định của bạn.

Chiến lược năm giữ cơ bản nhà t - thuê một người giám hộ

Một lần nữa tôi phải nhắc đến Leonard Kandell như một ví dụ điển hình về sự tiên đoán sáng suốt và sự hiểu biết về bất động sản. Kandell sở hữu một mảnh đất ở Phía nam công viên trung tâm ở thành phố New York theo một hợp đồng thuê đất của nhà điều hành Khách sạn Ritz Carlton. Đó là một mảnh đất có giá trị ở một địa điểm có lợi thế trên đó có một khách sạn lớn với một hợp đồng thuê có hiệu lực trong 50 năm nữa. Khách sạn được điều hành bởi một người có tên là John Coleman, nhưng Kandell lại là người sở hữu mảnh đất. Kandell nhận thấy rằng Coleman là một người rất khó thương lượng. Anh ta là một người luôn gây ra nhiều phiền phức: luôn chậm chễ trong việc trả tiền thuê, tiền thuế và không đóng bảo hiểm. Kandell không thích bị bức mình khi giao thiệp với những người khó chịu và vì vậy, ông không xem anh ta như một người thuê nhà. Ông cho rằng Coleman không đáng tin cậy.

Với mục đích muốn giải quyết vấn đề này, Kandell hỏi liệu tôi có đồng ý việc ông ta sẽ nhờ Donald Trump làm người giám hộ cho bất động sản này. Bây giờ thật khác thường khi yêu cầu một ai đó làm người giám hộ cho bất động sản và tôi chưa bao giờ thấy ở đâu người ta sử dụng người giám hộ không phải là thành viên trong gia đình mà chỉ là một người quen biết trong kinh doanh. Yêu cầu quyết định cho hành động này của Kandell là ông lo lắng con cháu của ông sẽ không thể đối phó với Coleman khi chúng thừa kế bất động sản này và ông không hề có ý nghĩ rằng chúng sẽ phải đối phó với một người khó chịu như vậy. Thay vào đó, ông lý luận rằng:

“Tôi sẽ sử dụng Donald Trump như một người giám hộ và để cho Coleman giải quyết với Donald Trump. Trump sẽ biết cách xử lý những người như Coleman”. Kandell tin tưởng rằng Donald Trump sẽ bảo vệ tài sản có giá trị của ông và gia đình ông.

Kandell ký với Trump một hợp đồng quan trọng có hiệu lực ngay sau thời hạn hợp đồng thuê của Coleman và có thời hạn dài hơn. Nếu hợp đồng của Coleman chấm dứt hoặc hết hạn, hợp đồng của Trump lập tức có hiệu lực. Lúc đó, Coleman sẽ phải giải quyết với Trump khi có bất kỳ vấn đề nào xảy ra trong hợp đồng. Trong bốn năm đầu, Trump chưa gây khó khăn gì cho Coleman nhưng sự tham gia của ông cũng gây áp lực cho Coleman khi chuyển nhượng hợp đồng thuê cho một nhà điều hành khách sạn khác. Cuối cùng, mảnh đất được đưa ra định giá lại để quyết định một mức giá thuê mới cao hơn. Theo hợp đồng thuê của Trump, ông bắt buộc phải thương lượng việc định giá lại và được quyền giữ lại 15% phần tăng trong số tiền thuê. Khi đến thời gian định giá lại, tôi với tư cách là đại diện của Trump, sẽ làm việc với người kế nhiệm của Coleman. Tôi thương lượng giá thuê rẻ hơn và có thể đạt được một giá khá cao, giá này được giữ nguyên đến năm 2004, sau đó, tình hình có sự thay đổi và hợp đồng được thương lượng lại.

Leonard S. Kandell mất năm 1991 ở tuổi 85. Ông đã ký hợp đồng cho thuê đất với ba khách sạn và mỗi lần tôi đều có liên quan với tư cách là một người giám sát đại diện cho Trump. Tôi giám sát việc thu tiền thuê đất, tiền thuê và đảm bảo rằng người thuê thực hiện đầy đủ những nghĩa vụ trong hợp đồng.

Gần đây, một khách sạn thuê theo hợp đồng, muốn bán lại hợp đồng này, nhưng thời hạn còn lại của hợp đồng quá ngắn (chính xác là 50 năm) không đủ hấp dẫn để một nhà điều hành khách sạn sẵn sàng trả giá được đưa ra. Họ quyết định đưa hợp đồng ra để đấu giá. Kết quả đấu giá cao nhất thuộc về một nhà đầu tư có ý

định chuyển đổi tòa nhà từ một khách sạn sang một tòa nhà chung cư sang trọng. Việc đầu giá còn phụ thuộc vào cuộc thương lượng lại về hợp đồng thuê có thành công không, kéo dài thời hạn, cho phép sở hữu chung và xóa bỏ vị thế thuê của Trump. Sau nhiều cuộc thương lượng, việc xem xét lại hợp đồng đã được nhất trí và hợp đồng được giao cho nhà đầu tư đó. Kết quả của giao dịch này là, Trump nhận được một khoản tiền lớn khi từ bỏ vị trí và ông vẫn nhận được 15% phần tăng trong số tiền cho thuê. Gia đình Kandell cũng nhận được một số tiền đáng kể từ việc sửa đổi hợp đồng cho thuê cộng với 85% phần tăng trong số tiền cho thuê.

Trump bắt buộc phải thay mặt những người thừa kế của Kandell giám sát hoạt động của người thuê nhà theo quy định của hợp đồng. Nếu Leonard Kandell vẫn còn sống đến ngày nay, tôi nghĩ ông sẽ rất hài lòng với quyết định của mình. Đây là chiến lược dài hạn về bất động sản sẽ bảo vệ gia đình ông mãi mãi. Trong suốt cuộc đời mình và thậm chí lúc sắp qua đời, ông luôn tôn trọng và tin cậy Donald Trump, điều này rất kỳ lạ bởi vì họ luôn ở hai phía đối lập nhau trong suốt sự nghiệp của ông.

Các chiến lược bán bất động sản

Bán bất động sản khi lãi suất thấp nhưng có những dấu hiệu cho thấy rằng chúng đang tăng lên.

Khi lãi suất vay tiền thấp, thì bất động sản của bạn có thể tăng giá bởi vì mức chênh lệch cao hơn. Mức chênh lệch là sự khác nhau giữa tỷ lệ lợi nhuận đầu tư không nợ và tỷ lệ lợi nhuận của vốn đầu tư. Ví dụ, bạn mua một tòa nhà văn phòng nhỏ với giá 10 triệu đô la và vòng quay tiền mặt hàng năm là 1 triệu đô la. Đó là phần lợi nhuận 10% đầu tư không nợ. Bây giờ thay vì mua bất động sản và trả hết tiền, giả sử anh xin vay 8 triệu đô la có thể chấp (80% giá bán) với lãi suất hàng năm là 7%. Chi phí hàng năm cho thế chấp

đầu tư là 560.000 đô la. Lợi nhuận hàng năm đối với số tiền 2 triệu đô la đầu tư của anh là 440.000 đô la hoặc 22% số tiền đầu tư của bạn. Đó là cách mà bạn làm giàu.

Nhu cầu về bất động sản thường tăng cao khi thị trường cổ phiếu và trái phiếu có lợi nhuận thấp. Điều này cũng đúng khi tỉ giá đổi đô la lấy ngoại tệ thấp bởi vì lúc này các nhà đầu tư nước ngoài thấy một món hời đang xuất hiện. Khi tỷ lệ lạm phát bắt đầu tăng mạnh người mua thường dồn tập trung vào bất động sản vì giá bất động sản và giá cho thuê dường như tăng song song với tỷ lệ lạm phát.

Nếu anh có một bất động sản ở khu vực đang bị giảm giá trị bởi các tác nhân “đang bán” hay “cho thuê” hoặc bởi các cửa hàng hoặc tòa nhà bỏ không đóng kín và bạn không có thông tin chắc chắn về thời gian chu trình này sẽ thay đổi, vậy hãy thoát khỏi hoàn cảnh đó! Hãy chấp nhận mất mát một chút, nhưng bạn phải thoát khỏi tình trạng đó! Nếu tỷ lệ lãi suất đang tăng và bạn đang vay có thể chấp và sắp đến kỳ hạn phải trả, hãy bán nó đi, tốt hơn nên bán cho một nhà đầu tư có nhiều tiền mặt, dù thế nào đi nữa bạn cũng nên bán đi!

Nếu bạn có một tòa nhà sắp bị tác động xấu bởi một sự thay đổi về mô hình giao thông hoặc các đoạn liên kết giữa các quận hoặc các đường cao tốc, hãy bán nó ngay khi bạn có cơ sở để tin rằng một trong những điều này sẽ trở thành sự thật. Nếu bạn có một tòa nhà mà bạn cho rằng sẽ bị ảnh hưởng xấu bởi một số công trình xây dựng mới trong khu vực, đó cũng là thời điểm để bán nó. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn có một bất động sản với một số cửa hàng bán lẻ và một sự cạnh tranh mới, nghiêm túc, mạnh mẽ đang bắt đầu.

Bạn nên nghĩ đến việc bán bất động sản khi gặp phải khó khăn trong dự án, chẳng hạn như không quy vùng hoặc không chấp thuận và kế hoạch dự án được dự kiến không còn khả thi nữa. Bạn cũng nên xem xét việc bán nếu các mối quan hệ chủ lực hoặc những người mà bạn tin cậy đột ngột thay đổi hoặc rời bỏ kế hoạch.

Chiến lược bán cổ phần trong mối quan hệ hợp tác

Hợp tác hoặc liên doanh là những công cụ tuyệt vời để kết hợp nhiều lợi ích đầu tư khác nhau trong một thực thể kinh doanh liên kết. Một đối tác có thể không đầu tư gì khác ngoài tiền, đối tác khác có thể đầu tư cả tiền và khả năng chuyên môn, đối tác khác có thể đóng góp đất đai. Hồ sơ ràng buộc họ lại với nhau đòi hỏi phải có kế hoạch cẩn thận, điều này đặc biệt quan trọng khi họ không phải là những đối tác ngang hàng nhau với quyền quản lý như nhau.

Có khả năng tại một thời điểm nào đó ý muốn của các đối tác không như nhau. Một đối tác muốn bán bất động sản nhưng đối tác khác không muốn. Giải pháp là phải có một cơ chế chia tách công bằng và hợp lý. Một điều khoản thường được sử dụng trong quan hệ đối tác gồm hai phía là “điều khoản súng săn”. Điều khoản này quy định rằng nếu một trong hai đối tác muốn bán, anh ta phải liên hệ với đối tác kia và nói: “Tôi muốn anh mua cổ phần của tôi và đó là những gì tôi muốn cho lợi tức của mình”. Phía bên kia có thể quyết định chấp nhận lời yêu cầu hoặc có thể quyết định bán cổ phần của anh ta cho đối tác kia với cùng số tiền đã được điều chỉnh thích hợp với lãi suất % thay đổi. Mặc dù điều khoản này có vẻ công bằng nhưng cũng có nhiều mối nguy hiểm ẩn. Điều nguy hiểm lớn nhất xảy ra khi các bên không ngang bằng nhau về tài chính. Đối tác có nguồn tài chính hạn chế thường có bất lợi lớn. Một bất lợi khác là chưa phải lúc để mua cổ phần nếu chưa đủ tiền theo yêu cầu.

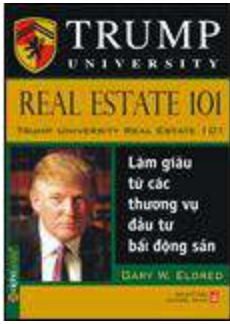
Một biện pháp minh bạch khác là cho phép một đối tác bán lợi tức của mình trong quan hệ hợp tác đó sau khi đã đưa ra đề nghị này với các đối tác khác. Quan niệm này thực sự không phải là một giải pháp công bằng cho tất cả. Ai sẽ sẵn sàng mua một phần cổ phần trong một quan hệ hợp tác với các đối tác mà họ chưa biết? Dĩ nhiên các đối tác còn lại không muốn làm ăn với một người lạ đột nhiên trở thành đối tác của họ. Nếu ai đó mua cổ phần này với giá đã được giảm rất thấp thì có thể người ta làm điều này chỉ với mục đích duy nhất là trêu tức các đối tác khác cho đến khi họ mua cổ phần của mình với giá rẻ chỉ để có được hòa bình.

Một biện pháp tốt hơn và là một biện pháp công bằng và hợp lý đối với tất cả các đối tác là: đối tác A muốn rời bỏ sự hợp tác này. Anh ta được đề nghị một mức giá hợp lý cho toàn bộ bất động sản và anh ta sẵn sàng chấp nhận. Anh ta thông báo cho tất cả các đối tác khác về ý định bán và họ có hai lựa chọn. Một là, họ có thể quyết định mua cổ phần của đối tác A với giá anh ta đã được đề nghị hoặc, hai là, họ phải tham gia vào việc bán. Điều này loại trừ hoàn toàn việc giảm giá cho một cổ phần nhỏ và khả năng các đối tác còn lại phải giao dịch với một người lạ.

Tóm tắt

Bất động sản ở địa điểm tốt có giá trị cao do nguồn cung khá hạn chế. Không ai có thể tạo ra thêm đất được. Và vì lý do đó, bất động sản được đầu tư bởi sự sáng tạo và hiểu biết của Trump sẽ luôn luôn có nhu cầu và luôn tăng giá trị. Các chiến lược trong cuốn sách này đã mang đến cho Trump hàng tỉ đô và có thể giúp anh làm giàu dù ít hay nhiều trong thế giới bất động sản.

BẤT ĐỘNG SẢN 101



Với bất kỳ ai muốn tìm hiểu và bắt đầu sự nghiệp đầu tư bất động sản, *Bất động sản 101* sẽ cung cấp những ý tưởng hay nhất và những chiến lược đầu tư hiệu quả nhất để bắt đầu sự nghiệp.

Với những chỉ dẫn đầu tư chuyên nghiệp, toàn diện mà bạn không thể tìm thấy ở chỗ nào khác, cuốn sách hướng dẫn đầu tư bất động sản đáng tin cậy này đưa ra rất nhiều chiến lược đầu tư sinh lợi lớn và cung cấp cho độc giả mô hình đầu tư mang lại lợi nhuận cao. Bạn sẽ nắm bắt được những khái niệm thiết yếu về quản lý tài chính, bất động sản và những phân tích kinh tế; biết cách tìm được khu đất đáp ứng được mục đích đầu tư của bạn, và nắm bắt được các xu hướng. Hơn nữa, bạn còn học được cách thức để làm cho các chiến lược của bạn thích nghi với bất kỳ thị trường nào tại bất kỳ thời điểm nào.

Dù bạn muốn trở thành chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh này hay chỉ đơn thuần đang tìm kiếm vài lời khuyên cho một vụ mua bán bất động sản nào đó của mình, cuốn cẩm nang hoàn hảo này sẽ cung cấp cho bạn mọi thứ mà bạn cần để thu về lợi nhuận.

Cực tây của hòn đảo.

Đó là “phá hủy những cột trụ mà hiệp ước với Alexander được khắc trên đó”. Arrian diễn đạt đoạn này có phần lỏng lẻo: hiệp ước, như trong trường hợp của Tenedos (xem phần sau trong quyển này), chắc chắn được ký kết giữa “Alexander và những người Hy Lạp”, chẳng hạn người Mitylene là thành viên của Liên minh Corinth.

Được gọi theo tên của một người Sparta, người chịu trách nhiệm chủ yếu trong việc đàm phán hòa bình năm 386. Hiệp ước này cũng thường được gọi (một cách chính đáng) là Hiệp ước Hòa bình của Hoàng đế, vì hoàng đế Ba Tư đã giành quyền kiểm soát các thành bang Hy Lạp ở Tiểu Á, trong khi điều khoản lại quy định rằng tất cả những thành bang ở Hy Lạp nên có quyền tự trị, ngăn chặn việc sản sinh nên bất kỳ một đế chế thù địch nào. Thymondas đã mang số lính này, di chuyển bằng đường biển, tới Tripolus và từ đó, nhập vào lực lượng của Darius tại Sochi. Họ đã chiến đấu tại bờ Issus. Sự rút lui hiệu quả của đội quân này đã phá hủy bất kỳ cơ hội tấn công thành công nào của hải quân.

Alexander đã quyết định giải tán hạm đội, một lực lượng mà chắc chắn sẽ khiến ngài phải tốn nhiều tiền bạc để duy trì, vào thời điểm Memnon qua đời.

Trong thời đại của Alexander, điều này ám chỉ Đế chế Ba Tư.

Phrygia nhỏ hơn. Vùng Phrygia lớn hơn (sau này là Galatia) do Antigonus cai trị (xem Quyển một).

Có lẽ đây là một thủ lĩnh địa phương. Sau đó không nghe được thông tin nào khác về nhân vật này.

Ngày nay là Golek-Boghaz, con đường chính băng qua dãy Taurus, giữa Cappadocia và Cilicia. Xem Xenophon Anabasis 1.2.20-1.

Trái ngược với cách đối xử của ngài với Philotas khoảng bốn năm sau (xem Quyển ba).

“Công thành Syrian” (còn được gọi là công thành “Assyria” trong phần sau) là con đường Beilan, băng qua dãy Amanus, phía đông nam của Alexandretta.

Chẳng hạn kiểu viết chữ hình nêm.

Nguyên văn: “Sardanapalus, son of Anakyndaraxes, built in one day Tarsus and Anchialus. O stranger, eat, drink, and play, for everything else in the life of a man is not worth this”. Từ “play” ở đây còn được hiểu là ám chỉ việc làm tình. (ND)

Về Orontobates, xem Quyển ba.

Chắc chắn lòng biết ơn này là vì sự hồi phục của Alexander sau trận sốt tại Tarsus.

Theo Aeschines, Against Ctesiphon 164, Demosthenes cũng đưa ra một tường thuật tương tự trong thời gian này.

Từ Cilicia, có hai con đường đi tới những vùng đất phía đông, băng qua Cổng thành Syrian gần Alexandretta và Cổng thành Amanian (Đường Bogtche) ở phía bắc, đi tới Euphrates ở Apamea. Alexander hoặc không được báo cáo về đường đi hoặc đã nghĩ rằng nó không quan trọng; chắc chắn tin tức về việc Darius chặn đường là một bất ngờ đối với ngài.

Plutarch (Alexander tr.20) viết rằng “hai lực lượng đã không đụng độ nhau trong đêm”, thực tế, khi Darius hành quân về phía bắc từ Sochi, họ đã bị chia tách bởi sự rộng lớn của dãy Amanus.

Tại Cunaxa, cách Babylon khoảng 72 kilômét.

Xem thêm, ngoài các sử gia viết về Alexander, Polybius 12.17-22, người chỉ trích ghi chép của Callisthenes về trận chiến. Callisthenes cho biết chiều rộng của đồng bằng khoảng 14 stade [stade là đơn vị đo khoảng cách của Hy Lạp cổ đại, 1 stade bằng khoảng 183 mét].

Về những binh lính này, xem Strabo 14.3.18. Fuller cho rằng hầu hết những binh lính này là bộ binh hạng nhẹ.

Plutarch đưa ra số liệu tương tự. Diodorus and Justin 400.000, và Curtin 250.000. Tất cả những số liệu này đều là không tưởng, nhưng giờ đây chúng ta không thể tìm được số liệu chính xác.

Những người Macedonia này là ai? Nếu đó là một đơn vị Macedonia, có lẽ họ là “các lính trinh sát”. Chúng ta có thể đoán rằng từ “Macedonia” là để thay thế cho một từ khác, chẳng hạn như Paeonia. Cả hai đơn vị này đều được nhắc tới ở đoạn sau.

Anabasis 1.8.21, 22.

Đây không phải là hai đội Chiến hữu vừa được nhắc tới, mà theo Curtius (3.11.2) là “hai đơn vị kỵ binh” được nhắc tới cùng với quân Agrianes ở trên. Họ chắc chắn là lính đánh thuê.

Chỉ huy một tiểu đoàn bộ binh hạng nặng.

Plutarch, Curtius và Diodorus thống nhất về số thương vong, nhưng số liệu về phía quân Ba Tư thì không đáng tin. Số thương vong của Macedonia do Curtius (3.11.27) đưa ra là 450 người bị giết và 4.500 người bị thương.

Về một vài chi tiết, xem Plutarch, Alexander 20.11-13. Như Fuller lưu ý, Damascus cách Sochi hơn 300 kilômét về phía nam là một địa điểm nổi bật để lựa chọn.

Năm 333 TCN.

Việc Alexander bị thương nhẹ là chính xác. Tuy nhiên, Chares đã khẳng định rằng vết thương này là do chính Darius gây ra, điều mà Plutarch (Alexander 20.9) cho là bịa đặt và đã trích dẫn lá thư của Alexander để bác bỏ.

Điều này có nghĩa là họ đã nhận được không ít hơn 150 ta-lăng, một số tiền khá lớn nếu người ta biết rằng khoản lợi tức của Athens năm 431, bao gồm cả đồ cống nạp từ các thành bang lệ thuộc, chỉ vào khoảng 1.000 ta-lăng.

Plutarch (Alexander 22.5) trích dẫn một lá thư do Alexander viết cho Parmenio, trong đó ngài khẳng định không bao giờ tơ tưởng tới vợ của Darius.

Nhiều kỵ binh Ba Tư trốn tới Cappadocia, nơi họ liên kết với các binh lính địa phương trong nỗ lực giành lại Phrygia nhưng sau đó đã bị Antigonus đánh bại. (Curtius 4.1.34-5, ở đây “Lydia” bị nhầm sang “Phrygia”).

Lính đánh thuê Hy Lạp.

Diodorus (17.48.2-5) và Curtius (4.1.27-33) đưa ra nhiều chi tiết hơn về những sự kiện ở Ai Cập. Vì họ chỉ nhắc tới Amyntas và 4.000 lính đánh thuê, có thể lực lượng đã bị chia nhỏ. Có thể có 4.000 lính khác phục vụ cho Agis, vua Sparta; tương truyền vị vua này đã thuê 8.000 lính trốn chạy từ Issus. Xem E. Badian, JHS 1963, 25-6.

Không hề nao núng khi nghe tin thất bại của Darius tại Issus, Agis tiếp tục chuẩn bị cho cuộc chiến, và vào mùa xuân năm 331, ông “đã hô hào hợp

nhất những người Hy Lạp để đấu tranh vì tự do của họ” (Diodorus 17.62.6). Sau những thành công ban đầu, cuối cùng Agis bại trận dưới tay Antipater tại Megalopolis vào mùa thu năm 331. Về bằng chứng, xem Diodorus 17.48.1-2; 62.6-63.4; 73.5-6; Curtius 6.1; và, về ghi chép gần đây về Agis, xem E. Badian, *Hermes* 1967, từ tr.170.

Diodorus (17.39.2) thuật lại một câu chuyện lạ lùng rằng Alexander đã giấu lá thư của Darius và thay thế bằng một lá thư khác “phù hợp hơn với các quyền lợi” mà ngài đặt ra trước các chiến hữu để bảo đảm việc bác bỏ đàm phán hòa bình. G. T. Griffith (*Proc. Camb. Phil. Soc.* 1968, từ tr.33) cho rằng lá thư trong trước tác của Arrian là giả mạo. Chẳng hạn, ông chỉ ra rằng, Darius không đưa ra những gợi ý về tài chính hoặc lãnh thổ (như ông đã nêu trong các lá thư trong trước tác của Diodorus 17.39 và Curtius 4.1.7), và rằng việc đưa ra vấn đề tội ác chiến tranh là một hành động sai lầm ở vị trí của Darius. Về những tranh luận khác của Griffith, xem hai chú thích tiếp theo.

Chúng ta không biết được gì về liên minh giữa Philip và Artaxerxes trong một thời kỳ được ghi chép tương đối chi tiết. Chẳng hạn, Demosthenes không hề nhắc tới điều này.

Artaxerxes III (Ochus) đã cai trị từ năm 359-338, còn con trai ông, Arses, cai trị từ năm 338 tới năm 336. Darius nhắc tới cuộc xâm lược Tiểu Á của quân Macedonia vào mùa xuân năm 336. Cuộc chiến đó không phải là vô lý, vì chính Ba Tư đã hỗ trợ Perinthus tấn công Philip vào năm 340; tuy nhiên, Philip đã trở thành kẻ xâm lược vào năm 342 khi liên minh với Hermeias của Atarneus và hãn Darius muốn nhắc tới chi tiết này.

Không có bằng chứng nào cho việc này.

Alexander (hoặc Arrian) đã nhầm lẫn. Bagoas đã đầu độc Arses cùng các con của ông, và giành ngai vàng của Ba Tư cho Darius. Sau này, khi ông ta toan tính đầu độc Darius, nhà vua đã giành lại ưu thế về phía mình. Xem Diodorus 17.5.3-6.

Aeschines (*Against Ctesiphon* 239) khẳng định rằng Darius đã gửi 300 ta-lăng cho người Athens nhưng họ đã từ chối và Demosthenes đã bỏ túi 70 ta-lăng trong số đó.

Liệu Alexander có bị ảnh hưởng bởi việc ông nội của ngài, Amyntas III, đã nhận anh trai của Iphicrates làm con nuôi? Aeschines, On the Legation 28. Việc Iphicrates hỗ trợ về quân sự cho Alexander là không chắc chắn.

Tại Sidon, Alexander đã phế truất Strato, người ủng hộ Ba Tư và chỉ định vua Abdalonymus thay thế vị trí của Strato. (Curtius 4.3.4.)

Trên thực tế, “Heracles” này là thần Melcarth của người Tyria (thần Baal của Syria).

Diodorus (17.40.3) nhấn mạnh lòng trung thành của họ đối với Darius.

Người ta nói rằng Alexander đã phải làm lễ hiến tế ở một ngôi đền nằm ngoài thành phố. Những lý do của Alexander về việc dùng vũ lực này đã được ra trong bài diễn văn bên dưới.

Hòn đảo cách bờ biển gần 1 kilômét. Theo Diodorus (17.40), mũi đất rộng khoảng 60 mét. Những tảng đá được lấy từ thành Tyre cũ và các khúc gỗ được lấy từ núi Libanus.

Đơn vị đo chiều sâu, 1 sải bằng 1,82 mét. (ND)

Đây là bước ngoặt của cuộc vây thành.

Antilibanus là ngọn núi phía đông trong số hai dãy núi vây quanh thung lũng Coele-Syria; dùng từ Ả Rập có phần không chính xác. Những người bản địa đã giết khoảng 30 lính Macedonia, những người đi kiếm gỗ để làm bè và pháo đài. (Curtius 4.2.18; 4.3.1)

Vua của Salamis, một trong chín thành phố trụ cột của Syprus.

Cả hai thành phố đều nằm ở bờ biển phía nam của Cyprus.

Agenor, cha của Cadmus, được cho là người đã thành lập cả Tyre và Sidon. Cuộc vây thành kéo dài bảy tháng, từ tháng Một tới tháng Tám năm 332.

Theo Diodorus (20.14), những người Carthage đã dâng một phần mười ngân khố của họ cho thần Melcarth, và cử các sứ thần tham dự lễ hội hằng năm ở Tyre. Tương truyền, họ đã hứa giúp đỡ những người Tyre vào giai đoạn đầu của cuộc vây thành, nhưng sau đó không thể thực hiện lời hứa vì cuộc chiến với Syracuse (Curtius 4.2.10; 4.3.19).

Diodorus (17.46.4) đưa ra con số 13.000 tù nhân, nhưng ông cũng lưu ý rằng 2.000 người đã bị tra tấn. Curtius (4.4.15) bổ sung (số liệu này chưa được xác thực) rằng có 15.000 người đã trốn thoát an toàn, do người Sidon

đã góp phần vào đợt đột kích cuối cùng. Liệu có phải là một sự trùng hợp khi tổng số của các số liệu này là khoảng 30.000 người?

Diodorus (17.39.1) và Curtius (4.11.1) thuật lại (có thể là thiếu chính xác) rằng Darius đã cử sứ thần cùng với những điều khoản tương tự ngay trước trận Gaugamela. Về câu chuyện phức tạp của các sứ mệnh, xem thêm C. B. Welles trong phiên bản Loeb [trong thư viện cổ điển Loeb] của Diodorus. Plutarch (Alexander 25.4) thuật lại rằng con chim sau đó vướng vào những sợi dây buộc máy lăng đá và bị mắc kẹt ở đó, Curtius (4.6.11) kể rằng con chim bị kẹt trong một pháo đài vì dính phải nhựa đường và lưu huỳnh. Do đó, có thể đoán được tại sao Aristander lại tiên đoán Alexander sẽ hạ được thành.

Curtius kể rằng Alexander đã tránh được một vụ ám sát của một người Ả Rập ngay trước khi ngài bị thương.

Furlong: đơn vị đo chiều dài, 1 furlong bằng 1/8 dặm Anh, tức khoảng 201 mét. (ND)

Thông tin về công sự cao khoảng 17 mét có thể đã được sửa chữa, vì trong bản thảo ghi là “khoảng 76 mét”.

Chúng ta không cần tin vào câu chuyện (Curtius 4.6.29) cho rằng Alexander đã kéo lê Batis, trong khi ông ta vẫn còn sống, khắp tường thành phía sau chiến xa của ngài như Achilles đã kéo lê xác của Hector khắp thành Troy (Homer, Iliad). Cuộc vây thành kéo dài hai tháng (tháng Chín đến tháng Mười năm 332), và số người bảo vệ thành bị giết lên tới 10.000 người.

Thống đốc cũ, Sabaces, đã bị giết tại Issus. Theo Curtius (4.7.4), Mazaces đã giao lại kho tàng lên tới 800 ta-lăng.

Một pháo đài vững chắc, cửa ngõ vào Ai Cập, nơi những người Ai Cập đã vài lần đương đầu với quân xâm lược.

Apis chính là thần Ptah của Memphis. Alexander tôn trọng tôn giáo này của người Ai Cập (và của những dân tộc khác mà ngài chinh phục) và đã được tôn làm Pharaoh tại Thebes. Trái lại, Cambyses đã xúc phạm thần Apis (Herodotus 3.27-8).

Nữ thần của tình mẹ, phép thuật và sự sinh sản. (ND)

Đây là thành phố đầu tiên và vĩ đại nhất trong nhiều thành phố mà Alexander sáng lập, được kiến thiết (không giống như phần lớn các thành phố) để trở thành trung tâm thương mại lớn. Plutarch (Alexander 26.4) đồng ý với Arrian rằng việc sáng lập thành phố diễn ra trước khi Alexander tới thăm Siwah, nhưng cũng có những ghi chép khác (tiêu biểu như trước tác của Curtius, Diodorus và Justin) cho rằng sự kiện này diễn ra sau chuyến viếng thăm. Về các tranh luận thiên về ý kiến sau, xem C. B. Welles, *Historia* 11 (1962), từ tr.271.

Đoạn này có thể hiểu là Alexander muốn phác thảo lại sơ đồ các chốt phòng vệ, trong khi lúc đó lại không có phần hoặc các phương tiện khác để vẽ lại. (ND)

Xem Quyển hai.

Tướng quân người Athens, người đã tự nguyện xin quy hàng vào năm 335; lần cuối cùng nhân vật này được nhắc đến là vào mùa xuân năm sau đó, khi ông trao vương miện bằng vàng cho Alexander tại Sigeium. Xem Quyển một.

Mặc dù sắc lệnh của Alexander cho người Chios (Tod 192) vào khoảng một năm trước đó đã tuyên bố rằng Hội đồng của Liên minh Corinth nên xét xử những kẻ phản bội.

Đền thờ của thần Ammon, một vị thần mà người Hy Lạp biết đến trong hơn một thế kỷ và được họ coi tương đương với thần Zeus, được đặt ở ốc đảo Siwah cách Thebes khoảng 644 kilômét. Chuyến viếng thăm này đã được nhiều sử gia mô tả, cụ thể Diodorus 17.49-51, Curtius 4.7.5-30, Plutarch Alexander 26-27 và Strabo 17.1.43 (dựa theo Callisthenes).

Người anh hùng trong Thần thoại Hy Lạp, đã giết quái vật tóc rắn Medusa Gorgon. (ND)

Tác giả của bình luận đầy hoài nghi này (cũng được Curtius đưa ra) có thể là Ptolemy, người không đồng ý với việc Alexander tin rằng ngài có nguồn gốc thần thánh. Được tôn làm Pharaoh tại Thebes, Alexander, cũng giống như mọi Pharaoh khác, đều tự coi mình là con của thần Ammon.

Mersa Matruh. Ở đây, Alexander đã gặp các sứ thần đến từ Cyrene, những người đã thương thuyết với ngài về hiệp ước hòa bình và liên minh

(Diodorus 17.49.2).

Về miêu tả ốc đảo Siwah và đền thờ thần Ammon, xem Diodorus 17.50, Curtius 4.7.16, và đặc biệt là H. W. Parke, *The Oracles of Zeus*, (Oxford, 1967) từ tr.196.

Arrian có thể đang nhắc tới triều đại của Ptolemy, ám chỉ nguồn gốc văn hóa Hy Lạp cổ đại.

“Ngón tay” có thể là đơn vị đo lường nhỏ nhất, khoảng 1,8 centimet.

Chắc hẳn vị trưởng tư tế đã chào Alexander (với vai trò một Pharaoh) là “con trai của thần Ammon” (hoặc “con trai của thần Zeus”) và vị hoàng đế trẻ tuổi đã một mình bước vào đền thờ. Nếu đúng như vậy, những lời tiên tri do Plutarch, Diodorus và Curtius thuật lại về việc Alexander là hậu duệ của thần Ammon và ngài sẽ trở thành người thống trị thế giới đều đáng ngờ, trừ phi chúng ta giả định rằng các vị tư tế hoặc chính Alexander, sau đó, đã loan báo thông tin này. Callisthenes rõ ràng đã viết về dòng dõi thần thánh của Alexander (chẳng hạn, xem Plutarch Alexander 33.1) với sự đồng thuận của Alexander. Plutarch (Alexander 28) và Arrian (7.29) coi việc này là một thủ thuật phi chính trị, làm kinh sợ những người còn đang bối rối, trong khi chắc chắn rằng, điều này ít nhiều cho thấy niềm tin của Alexander về việc ngài thực sự là con trai của thần Ammon.

Naucratis là căn cứ của người Milesia và là một thành phố Hy Lạp. Về lá thư của Alexander gửi Cleomenes, xem Quyển bảy.

Trong xã hội La Mã cổ đại, hệ thống đẳng cấp được phân chia theo dòng dõi và sự giàu có. Hai đẳng cấp cao nhất là tầng lớp nguyên lão và hiệp sĩ (equites/knight). Các nguyên lão thường là tầng lớp thống trị truyền thống, nổi lên thông qua con đường chính trị, còn các hiệp sĩ nổi lên thông qua con đường binh nghiệp. (ND)

Tin tức đầu tiên về cuộc nổi loạn của Agis (xem Quyển hai).

Nhiệm vụ của Philoxenus có thể bao gồm cả việc thu “phần đóng góp” của các thành phố Hy Lạp ở Tiểu Á chừng nào họ vẫn còn tiếp tục phải đóng thuế. Sau này, Philoxenus có quyền (hoặc tự cho là mình có quyền) can thiệp vào các thành phố này. Về thảo luận gần đây nhất về danh hiệu và nhiệm vụ của ông, xem Badian, *Ehrenberg Studies*, từ tr.55. Việc ông có

phải là nhân vật Philoxenus được nhắc tới trong phần sau hay không vẫn còn là điều chưa chắc chắn.

Không giống như những lần kết hôn khác của vua Philip, lần kết hôn này với một nữ quý tộc người Macedonia đã đe dọa vị trí của Olympias và Alexander, và cảnh tượng đáng xấu hổ tại tiệc cưới đó đã dẫn tới việc hai mẹ con Alexander phải trốn khỏi Macedonia. Sau khi trở về từ Illyria vào cuối năm, Alexander đã nỗ lực kết thân với Pixodarus, người cai trị Caria, điều này đã dẫn tới việc trục xuất những người bạn của ngài. Xem Chương 9, Chương 10 cuốn Alexander của Plutarch.

Chú (và anh rể) của Alexander Đại đế. Ông đã hỗ trợ Tarentine tấn công người Lucania và Bruttium, nhưng đã bị đánh bại và bị giết vào năm 331/330.

Thay thế Asander, anh trai của Parmenio, mặc dù ông đã góp phần đánh bại Orontobates (xem Quyển hai); xem E. Badian, Transactions of the American Philological Association 91 (1960) 329.

331 TCN. Về các sự kiện diễn ra vài tháng sau đó, xem E. W. Marden, The Campaign of Gaugamela (Liverpool, 1964).

Một loại chiến xa thời cổ đại, bao gồm một cỗ xe ngựa có các lưỡi dao sắc hình lưỡi liềm được gắn vào mỗi đầu của trục xe. Lưỡi dao có chiều dài khoảng 1 mét, được sử dụng như một vũ khí. (ND)

Chỉ có Curtius (4.12.13) đưa ra số liệu hợp lý, 200.000 người cho bộ binh Ba Tư, nhưng dù có một vài học giả chấp nhận số liệu này, cũng không có bằng chứng nào cho thấy nó được đưa ra dựa trên nguồn cứ liệu đáng tin. Curtius cho rằng số kỵ binh là khoảng 45.000 người. Marsden (tr.31-37) ước lượng số đó khoảng 34.000 người.

Khazir, một nhánh của sông Lycus. Trận chiến có thể đã diễn ra ở gần Tell Gomel, phía bắc con đường hoàng gia Ba Tư đi từ Nineveh tới Arbela (Erbil); xem Marsden, tr.20.

Ngoài những nguy cơ phải đối mặt trong một cuộc tấn công ban đêm (xem Thucydides 7.43-4; Xenophon, Anabasis 3.4.35), Alexander hiểu rõ giá trị của việc lan truyền tin tức nếu đánh bại quân Ba Tư trong điều kiện đó.

Darius có thể tuyên bố rằng tại Issus, ông ta đã thất bại vì thiếu không gian

(xem Quyển một); còn ở lần này, Alexander không có ý định để Darius có thể viện dẫn bất kỳ lý do nào nhằm biện hộ cho sự yếu kém của ông ta. Mệnh lệnh viết tay này không tiết lộ số lượng binh lính trong lực lượng Ba Tư.

Họ đã bị ép buộc phải chuyển tới Trung Á.

Những chiến xa cũng không hề được sử dụng hiệu quả tại Cunaxa (Xenophon, Anabasis 1.8.19-20)

Vì việc người đưa tin có thể bắt kịp Alexander nếu ngài đang ráo riết truy đuổi Darius là một chuyện khó tin, câu hỏi được đặt ra là: “Lúc đó Alexander đang ở đâu?” G. T. Griffith, JHS 1947, 87, cho rằng ngài đã quay lại ngay để hỗ trợ cánh trái đang bị đe dọa, còn Marsden, từ tr.58, cho rằng Alexander đã di chuyển sang cánh trái để bao vây trung quân và cánh phải của quân Ba Tư.

Những người Ấn Độ và Ba Tư này không phải “một vài kỵ binh Ấn Độ và Ba Tư” đã được nhắc tới ở đoạn trước. Những người sau là một nhóm nhỏ, và không thể cướp bóc doanh trại của Macedonia ở cách đó vài kilômét rồi trở về đối đầu với Alexander trong khoảng thời gian đó.

Lần đầu tiên là tại Issus (xem Quyển một).

Chắc hẳn là một số liệu thấp hơn thực tế. Curtius (4.16.26) đưa ra con số 300 người, Diodorus (17.61.3) đưa ra con số 500 người, cùng với “rất nhiều người bị thương.”

Số liệu của Diodorus (90.000) và Curtius (40.000) là hợp lý hơn.

Nguyệt thực (xem phần trước trong quyển này) đã diễn ra vào đêm ngày 20/21 tháng Chín và trận chiến diễn ra vào ngày 1 tháng Mười, nghĩa là vào ngày thứ 26 của tháng Boedromion theo lịch Athens. (Plutarch, Alexander 31.4; Camillus 19.5).

Alexander cho rằng việc chiếm cứ Babylon và Susa quan trọng hơn về mặt chính trị so với việc truy đuổi một đội quân bại trận khắp một vùng đất có địa thế hiểm trở.

Tên một vị vua Ba Tư. (ND)

Điện thờ thần Bel (Marduk) đã không được xây dựng lại trước khi Alexander quay trở lại Babylon vào năm 323. (xem Quyển bảy)

Mazaeus là người phương Đông đầu tiên được chỉ định giữ chức thống đốc. Liệu đây có phải là một phần thưởng cho đóng góp của ông tại Gaugamela (xem Tarn (Alexander 2.109), trích Curtius 5.1.18), hoặc vì ông đã giao nộp Babylon?

Arrian dùng từ “Chaldaean” là để chỉ những vị tư tế của thần Marduk.

Harmodius và Aristogeiton (mất năm 514 TCN): là hai người Athens đã giết chết bạo chúa Hipparchus. Những người này được dân Athens tôn kính vì đã khôi phục nền tự do cho họ. (ND)

Sau này, Arrian nói rằng (xem Quyển bảy) các bức tượng này đã được gửi trở lại Athens vào năm 323. Về Harmodius và Aristogeiton, xem Quyển bốn.

Demeter và Persephone.

Arrian đã nhầm lẫn. Thống đốc Abulites đã gửi con trai ông là Oxathres cho Alexander. Ông vẫn giữ vị trí của mình.

Từ Hy Lạp được dịch thành “thống đốc” là “Hyparchos”, một từ có thể dùng để chỉ nhiều vị trí; xem Tarn, Alexander 2.173. “Menes là... một vị tướng, chịu trách nhiệm về một phần rất quan trọng trong thông tin liên lạc” (Tarn, 2.177).

Gần 15.000 người tất cả, tính cả 6.000 bộ binh Macedonia và 500 kỵ binh Macedonia. Chi tiết, xem Diodorus 16.65.1, Curtius 5.1.40-2.

Fuller (tr.227) so sánh với khoản thuế mà người Anh phải trả cho các thành viên bộ lạc ở biên giới Tây Bắc Ấn Độ.

Mục đích của Alexander là ngăn không cho Ariobarzanes di chuyển lượng của cải khổng lồ ra khỏi Persepolis.

Khoản tiền này, theo Diodorus (17.71) và Curtius (5.6.9), là khoảng 120.000 ta-lăng, còn theo Plutarch (Alexander 37) và Strabo (15.3.9) là 40.000 ta-lăng.

Pasargadae là thủ phủ cũ của Ba Tư, do Cyrus sáng lập. Quân Macedonia đã chiếm được 6.000 ta-lăng ở đây.

Đây là phiên bản chính thức, liên quan tới tính liên-Hy Lạp của cuộc viễn chinh. Plutarch (Alexander 38), Diodorus (17.72) và Curtius (5.7) nói rằng việc đốt phá cung điện là ý của Thais, một gái điếm hạng sang người

Athens trong tiệc rượu. Theo biên niên sử chính xác của Curtius, việc này diễn ra vào giữa tháng Năm, vào cuối khoảng thời gian bốn tháng Alexander lưu lại Persepolis. Về việc phá hủy Persepolis, xem các tranh minh họa xuất sắc trong Mortimer Wheeler, *Flames over Persepolis*, hoặc Jean-Louis Huot, *Persia* (London, 1965) trong các seri *Archaeologia Mundi*.

Ecbatana chính là Hamadan thời hiện đại. Cổng Caspian, con đường chính từ Media băng qua những ngọn núi Elburz tới Hyrcania và Parthia, cách Teheran khoảng 64 kilômét về phía tây.

Lúc này Alexander cho rằng cuộc chiến Liên minh đã tới hồi kết.

Số tài sản được tập kết tại Ecbatana, tương truyền, lên tới 180.000 ta-lăng (Diodorus 17.80; Strabo 15.3.9).

Parmenio vẫn còn ở Ecbatana cho tới khi ông mất. Mệnh lệnh của ông có thể đã được hủy bỏ. 6.000 bộ binh Macedonia dường như đã tái nhập vào lực lượng của Alexander tại Susia ở Aria (xem phần sau trong quyển này). Rhagae (Rei) nằm cách Teheran khoảng 8 kilômét về phía đông nam, cách cổng Caspia không ít hơn 70 kilômét.

Darius bị giết gần Damghan hoặc Shahrud. Alexander đã hành quân khoảng 338 hoặc 402 kilômét từ Cổng Caspian trong khoảng hơn một tuần vào giữa mùa hè, rong ruổi khắp một đất nước mà phần lớn là sa mạc.

Về các lăng mộ hoàng gia, xem Diodorus 17.71.2.

Năm 330 TCN.

Barsine, thường được gọi là Stateira. Về việc nàng kết hôn với Alexander, xem Quyển bảy.

Biển Caspian tuy được gọi là biển, nhưng thực chất là một cái hồ. Đây là hồ nước lớn nhất thế giới. Nước hồ mặn như nước biển và các sinh vật sống ở đây cũng là các sinh vật biển. (ND)

Ngày nay là Asterabad.

Có thể là Meshed.

Còn được gọi là Zariaspa (Strabo 11.11.2), và là Balkh thời hiện đại.

Arrian cũng gọi vùng đất này là Drangiana, xem phần trước trong quyển này. Vùng này nằm ở phía tây Arachotia.

Tại Phrada, sau này được gọi Prophthasia, âm mưu phản loạn đã bị phát hiện. Về âm mưu của Philotas, xem Plutarch, Alexander 48-9, Diodorus 17.79.1-80.2, Curtius 6.7-11, tất cả những sử gia này đều nói Philotas đã bị tra tấn để lấy lời khai.

Theo Plutarch, Alexander đã được Antigone, tình nhân của Philotas, cho biết về âm mưu phản loạn.

Trên thực tế, không có bằng chứng nào chống lại Philotas, ngoại trừ việc ông đã hai lần không sắp xếp cho một người Macedonia tên là Cebalinus tiếp kiến Alexander trong khi ông ta khẳng định có thông tin quan trọng cần báo lên hoàng đế. Việc này được suy diễn thành nó có liên quan tới âm mưu chống lại Alexander.

Hoặc bị ném đá cho tới chết (Curtius 6.11.38).

Chi tiết, xem Curtius 7.2.11-35.

Xem Quyển một. Kỵ binh Thessaly được đặt dưới quyền chỉ huy của Parmenio, kỵ binh Pharsalus tương đương với Kỵ binh Hoàng gia của Alexander (xem phần trước trong quyển này).

Về việc xét xử Amyntas, xem Curtius 7.1.10-2.10.

Cleitus “Đen”, người đã cứu mạng Alexander tại Granicus.

Khi nhắc tới “Caucasus của Ấn Độ”, Arrian muốn nhắc tới Các ngọn núi ở Ấn Độ [Hindu Kush]; xem phần sau trong quyển này, và Strabo 11.8.1.

Thành phố thường được biết tới với tên gọi “Alexanderia gần dãy Caucasus”, có lẽ được sáng lập ở Begram, cách Kabul khoảng 40 kilômét về phía đông bắc.

Cây silphium thuộc họ thì là, được dùng nhiều ở vùng bờ biển Cyrenaica (Lybia ngày nay). Tương truyền loại cây này được sử dụng như một phương thuốc tránh thai của người cổ đại. (ND)

Loài cây này xuất hiện trên đồng tiền Cyrene.

Về Tanais, xem phần sau trong quyển này.

Về Bactra, xem phần trước trong quyển này. Những thị trấn khác giờ là Kunduz và Tashkurgan. Alexander đã băng qua Hindu Kush qua đèo Khawak, có độ cao 3.536 mét.

Arrian đã nhầm lẫn. Ông không biết rằng dòng Oxus (Amu Darya) đổ vào biển Aral.

Lập lại cách bày binh bố trận ở Danube năm 335 (xem Quyển một).

Hiện nay là Samarcand.

Orexartes là tên Aristobulus gọi dòng Jaxartes (Syr Darya), dòng sông cũng giống như sông Oxus, đổ vào biển Aral.

Dòng Tanais mà Herodotus gọi (4.45.57) là sông Don và hồ Maeotis chính là biển Azov. Alexander và những người theo ngài đã đồng nhất dòng Jaxartes với dòng Tanais (Plutarch, Alexander 45.5), và Strabo (11.7.4) cho rằng việc đồng nhất đó là một phần của “âm mưu” khẳng định rằng Alexander đã chinh phục được toàn bộ châu Á. Gadeira hiện nay được gọi là Cadiz. Giống như nhiều sử gia cổ đại khác, Arrian coi Libya là một phần của lục địa Á châu.

Iliad 13.6.

“Alexandria xa nhất” chính là Chojend ngày nay.

Arrian đã không nhắc tới việc chiếm đóng bảy chốt biên phòng này.

Nhiều khả năng Alexander đã suy nghĩ lạc quan về việc sắp đặt một sự hòa giải chung.

Chojend, đã được nhắc tới trước đó.

Xem Herodotus 4.122-142.

Curtius 7.7.24-29 thuật lại rằng Aristander đã thay đổi lời tiên tri và tuyên bố rằng chưa bao giờ lễ hiến tế lại thuận lợi như vậy.

Về các cuộc hành quân chống người Scythia, xem Fuller, tr.236-41.

Khoảng 1.000 người, theo Curtius (7.6.10).

Curtius (4.7.30-9) đồng ý với Aristobulus rằng quân Macedonia đã rơi vào ổ phục kích, mặc dù ghi chép của ông có nhiều khác biệt so với ghi chép của Arrian. Có tới 2.000 người trong tổng số 3.000 bộ binh, 300 người trong tổng số 800 kỵ binh thiệt mạng.

Hiện nay là Zarafshan.

Năm 329/328 TCN.

Về chuyến khởi hành từ Nautaka một năm sau đó, xem phần sau trong quyển này.

Arrian viết thiếu chính xác. Menes được cử đi từ Susa vào cuối năm 331, Epocillus được cử đi từ Ecbatana vài tháng sau đó (xem Quyển ba). Nói chung, người ta cho rằng tên Bessus ở đây là để chỉ Bessus, kẻ giết vua Darius, được nhắc tới ngay trước đó. Dòng sửa lại có thể là “Asclepiodorus, xatrap của Syria, và Menes, “thống đốc”” (xem Tarn, Alexander 2.179-80). Từ Hy Lạp mang nghĩa “thống đốc” cũng là “Hyparchos”; xem Quyển ba. Chi tiết về quân tiếp viện, tổng số là 19.000 người, xem Curtius 7.10.11-12. Về hình thức cắt xẻo “dã man” này, xem Herodotus 3.154.

Trong cuốn Alexander, Plutarch nói rằng Alexander đã chấp nhận và sử dụng trang phục pha trộn của Ba Tư và Media, tránh những yếu tố “dã man” của trang phục Media. Sau này, Arrian (xem Quyển bảy) cho rằng việc này là do động cơ chính trị.

Việc này diễn ra tại Markanda vào mùa thu năm 328. Về một số ghi chép khác biệt về nơi diễn ra, xem Plutarch, Alexander 50-2 và Curtius 8.1.20-2.12. Những phiên bản khác biệt này đã được T.S Brown phân tích trong AJP 1949, từ tr.236.

Tương truyền, họ đều là con của Leda, nhưng lại có hai ông bố khác nhau: Castor là đứa con trai phạm tục của Tyndareus – vua Sparta, và Polydeuces là đứa con trai thần thánh của thần Zeus – người đã dụ dỗ và cưỡng hiếp Leda. Truyền thuyết về họ có nhiều dị bản, cũng có dị bản kể rằng cặp song sinh này được sinh ra từ một quả trứng, cùng với một cặp song sinh khác là chị em Helen và Clytemnestra. (ND)

Triết gia này sinh ra ở Abdera thuộc Thrace và là thầy dạy triết học Khắc kỷ của Pyrrhon. Quan điểm của ông thường xuyên mâu thuẫn với quan điểm của Callisthenes; xem Plutarch, Alexander 52-3.

Mối quan hệ giữa thần Công lý và thần Zeus đã được thuật lại từ rất lâu đời, ít nhất là trong thơ ca của Hesiod (*Works and Days*, từ tr.256); Sophocles, *Oedipus at Colonus*, từ tr.138; Anaxarchus phân tích thần thoại cổ xưa theo hướng phù hợp với quan điểm của ông ta.

Rất có thể nỗ lực của Alexander đưa nghi lễ phủ phục (proskynesis) vào trong triều đình, cũng giống như việc ngài sử dụng trang phục của người Ba Tư, là vì mong muốn người Macedonia và người Ba Tư có thể chung sống

hòa thuận với nhau. Luận bàn sâu nhất về vấn đề này là bài báo của J.P.V.D. Balsdon trong *Historia* 1950, từ tr.371. Xem thêm T. S. Brown, *AJP* 1950, từ tr.242.

Về vấn đề này, xem Plutarch, *Alexander* 2-3.

Hipparchus đã bị giết vào năm 514 và Hippias đã bị trục xuất khỏi Athens vào năm 510; xem Thucydides 6.54-9.

Người Ba Tư không cho rằng những vị hoàng đế của họ là những vị thần, mặc dù người Hy Lạp coi việc thực hiện nghi lễ phủ phục là một hành động thờ cúng; xem Herodotus 7.136.

Thân mẫu của Alexander, Olympias, là con gái của Neoptolemus, vua của Epirus, vốn là hậu duệ của vị tổ tiên trùng tên với ông là Neoptolemus, con trai của Achilles, cháu trai của Aeacus.

Xem Herodotus 1.204-14 và 4.83-144.

Theo Curtius (8.5.22), đó là Polyperchon, người đã chế nhạo người Ba Tư. Đây là phiên bản được viên thị thần hoàng gia Chares thuật lại (Plutarch, *Alexander* 54.4-6).

Hoàng đế Ba Tư thường hôn lên môi “họ hàng” của mình (Xenophon, *Cyropaideia* 1.4.27, 2.2.31; Herodotus 1.134).

Plutarch (*Alexander* 55.1-2) thuật lại rằng Hephaestion xác nhận rằng Callisthenes đã tán thành việc thực hiện nghi lễ prokynesis rồi sau đó đã phá bỏ cam kết này, và những kẻ xu nịnh Alexander lại càng khiến Callisthenes trở thành cái gai trong mắt ngài.

Xem thêm Curtius 8.6.2-6.

Việc này diễn ra ở Bactra vào đầu năm 327. Curtius (8.6.8-8.23) cũng đã thuật lại việc này một cách chi tiết. Ông đưa ra một danh sách có một chút khác biệt về những kẻ dính líu tới vụ này và cũng khác biệt về một số chi tiết so với Arrian.

Và theo Curtius.

Plutarch (*Alexander* 55.6) trích một lá thư Alexander viết cho các tướng lĩnh của ngài là Craterus, Attalus, và Alcetas, những người đang tham gia chiến dịch ở Pareitacene, trong đó ngài nói rằng chỉ có Những cận thần trẻ

tuổi dính líu tới âm mưu ám sát ngài. Về độ tin cậy của lá thư này, xem CQ 1955, từ tr.219.

Curtius (8.7) cũng đi theo truyền thống này.

Plutarch (Alexander 55.7) xác nhận đây là cách mà những người này bị giết chết. Curtius (8.8.20) thuật lại rằng họ bị tra tấn.

Plutarch thuật lại cả hai dị bản. Hơn nữa, sử gia này còn cho rằng, theo lời Chares kể lại, Callisthenes đã bị giam giữ trong suốt bảy tháng cho tới khi ông qua đời.

Về dịp tiếp kiến đầu tiên, xem phần trước trong quyển này.

Người Chorasmia cư trú ở khu vực nằm giữa vùng Caspian và biển Aral. Tên gọi thời cổ đại của biển Marmara, bắt nguồn từ từ “pro” nghĩa là trước, còn “pontos” nghĩa là biển Đen. Sở dĩ có tên gọi này là vì người Hy Lạp phải đi thuyền qua biển này để tới được biển Đen. Propontis là biển nằm sâu trong đất liền, nối liền biển Đen và biển Aegean. (ND)

Đây là lần đầu tiên nhắc tới dầu trong văn học Hy Lạp.

Massagetae là một tộc người Scythian, sống ở phía đông Caspian, những người đã đánh bại và giết Cyrus Đại đế (Herodotus 1.201-16).

Vì hành động anh hùng của Aristonicus, Alexander đã cho dựng một bức tượng đồng hình ông tại Delphi, với một tay ôm đàn lia, một tay nâng cao cây giáo (Plutarch, Moraliatr.334).

Curtius (6.5.4) thuật lại rằng Artabazus đã 95 tuổi vào năm 330, nhưng điều này hoặc là một sự phóng đại hoặc là chúng ta nên đoán chừng rằng độ tuổi của Artabazus là khoảng từ 55 đến 95. Alexander đã có ý định để Cleitus kế nhiệm Artabazus, nhưng ông đã qua đời trước khi đảm nhiệm vị trí này.

Những điều này không được biết tới, trừ phi, như đã nói từ trước, báo cáo về việc họ đã tới Bactra vào mùa đông trước (xem Quyển ba) là một sự nhầm lẫn và lúc này đi cùng với họ là Arsames và Barzancs.

Curtius (7.11) cũng mô tả việc chiếm Pháo đài đá, mà ông gọi là Pháo đài đá của Ariamazes. Curtius thuật lại, với một sự phóng đại lộ liễu, rằng pháo đài có chiều cao 5486 mét. Sự kiện này diễn ra vào năm 327 TCN.

Tương đương với một ta-lăng.

Cho dù tình cảm của Alexander đối với Roxane có hay không thì chắc chắn rằng ngài đã hy vọng dùng cuộc hôn nhân này để chiếm được cảm tình của các quý tộc Bactria.

Về cách hành xử của Alexander với hoàng gia Ba Tư, xem Quyển hai. Vợ của Darius, Stateira, đã mất khi sinh con vào đầu năm 332 TCN (Plutarch, Alexander 30).

Được Curtius (4.10.25-34) và Plutarch (Alexander 30) thuật lại.

Nghĩa là Ahura Mazda. Theo Plutarch, chính xác hơn là Darius đã gọi tên các vị thần tổ tiên của ông.

Người Pareitacae sống giữa lưu vực hai con sông Oxus và Jaxartes. Curtius (8.2.19) gọi họ là người Chorienes Sisimithres.

Năm 327.

Hiện nay là sông Kabul.

Người cai trị một thành phố lớn của Taxila, nằm ở phía tây bắc của Rawalpindi, và lãnh thổ nằm giữa sông Ấn và sông Hydaspes. Taxiles là tên hiệu của ông, tên riêng của ông là Omphis (Ambhi); xem Curtius 8.12.14. Tại Ohind, cách Attock 26 kilômét.

Hiện nay là lãnh thổ của Bajaur và Swat. Alexander đang tiến về phía dòng sông Ấn, phía trên Attock.

“Có thể là Nawagai, thủ phủ hiện tại của Bajaur” (Fuller, tr.126).

Leonnatus chịu trách nhiệm về tiểu đoàn bộ binh của Attalus và lính đánh giáo của Balacrus, Ptolemy quản lý tiểu đoàn bộ binh của Philotas, và đơn vị của Philip có thể là một đội quân khinh giáp (xem Tarn, Alexander 2.144).

Khu vực này chưa được xác định.

Diodorus (17.84) cho rằng hành động bội bạc này là do Alexander, người đã tấn công đám lính đánh thuê mà không hề có sự kích động nào; xem Plutarch Alexander 59.3-4.

Diodorus và Curtius (8.10.22) thuật lại rằng Nữ hoàng Cleophis xinh đẹp đã được phục hồi tước vị. Có người (Curtius) còn cho rằng Alexander đã có một đứa con trai với nữ hoàng.

Lần lượt là Bir-kot và Ude-gram, theo Ngài Aurel Stein, On Alexander's Track to the Indus (London, 1929), 43, từ tr.59.

Được Stein xác định vào năm 1926 là Pir-Sar, một đỉnh núi có chiều cao trên 2.134 mét, cách sông Ấn khoảng 120 kilômét về phía bắc Attock. Xem Fuller, tr.248-54.

Về truyền thuyết này, xem Diodorus 17.85.2 và Curtius 8.11.2. Arrian thuật lại những truyền thuyết khác về Heracles trong phần sau của quyển này. Fuller đã chỉ ra tầm quan trọng về chiến thuật của Pháo đài đá và ảnh hưởng của việc hạ được pháo đài đối với những tộc người Ấn Độ lân cận. Có lẽ là Charsadda, thủ phủ của Gandhara.

Người cai trị của Kashmir.

Arrian có phần sa đà khi nói về thành phố Nysa, địa điểm chiến lược cho việc vượt sông Ấn, nhằm làm rõ thái độ đối với truyền thuyết kể về vị vua trong vùng đất thần thoại này của Ấn Độ. Nysa dường như nằm ở thung lũng Kabul, có thể là gần Jalalabad. Chuyến viếng thăm thành phố này của Alexander đã được Curtius (8.10.7-18) thuật lại ngay sau những sự kiện mà Arrian đã nhắc tới tại 4.23.

Theo thần thoại Hy Lạp, Dionysus vốn là “con rơi” của thần Zeus và Semele. Tương truyền, Semele chỉ là một người phàm nhưng có nhan sắc tuyệt trần. Thần Zeus tìm đến với Semele trong hình dạng của một người đàn ông bình thường và hai người rất yêu nhau. Khi Semele mang thai Dionysus, bà nghe theo lời xúi bẩy của Hera – vợ của thần Zeus, xin thần Zeus xuất hiện trước mắt nàng trong hình dạng của một vị thần. Thần Zeus đáp ứng yêu cầu của nàng, và Semele chết ngay tức khắc, do người phàm không thể sống sót nếu nhìn thẳng vào thần Zeus. Bào thai Dionysus được Zeus giữ lại, khâu vào bắp đùi, và đủ ngày đủ tháng thì Zeus rạch đùi, “đẻ” ra vị thần Rượu nho. (ND)

Cây thường xuân là một trong những biểu tượng của thần Dionysus. (ND)

Bacchus là tên của thần Dionysus bằng tiếng La Mã. (ND)

Trong nguyên văn, những sĩ quan này đã kêu những tiếng “Euoi, Euoi”, là những tiếng kêu say mê và sung sướng trong những lễ hội vinh danh thần Dionysus cổ xưa. (ND)

Eratosthenes (276-195/194 TCN): là một người Hy Lạp xuất sắc trong nhiều lĩnh vực: toán học, địa lý, thiên văn học, thơ ca, v.v... (ND)
Nhà thông thái vĩ đại của thế kỉ thứ III TCN, người đứng đầu thư viện Alexandria từ năm 246, người đã bị những kẻ ghen tị gọi là công dân hạng hai. Thành tựu lớn nhất của ông là cuốn Geography, cuốn sách đã được Strabo sử dụng rộng rãi.

Chúng ta có thể so sánh với những điều Strabo nói trong phần đầu của Quyển 15, cuốn Geography, đặc biệt là trong Chương 7-9. Ông là người hoài nghi hơn Arrian rất nhiều. Xem thêm các bình luận của Arrian trong cuốn Indica (1.7; 5.10-13) của ông.

Taxila, cách Rawalpindi khoảng 32 kilômét về hướng tây bắc.

Trên thực tế, sông Ấn bắt nguồn từ dãy Himalaya.

Lần lượt là các dòng Jhelum, Chenab, Ravi và Beas. Punjab là “mảnh đất của Năm dòng sông”.

Ctesias, một người Cnidos, là ngự y của Artaxerxes (404-359). Ông đã viết một cuốn lịch sử về Ba Tư và một cuốn sách về Ấn Độ mà hiện nay chỉ còn lại một vài đoạn trích ngắn. Ctesias là người nổi tiếng về chuyện cường điệu. Xem Aristotle, History of Animals 8.27. Sông Ấn không có nơi nào rộng hơn 4 kilômét.

Xem Herodotus 3.102, 4.13; Strabo 15.1.44.

Xem Xenophone, Cyropaideia 7.5.67.

Những điều này sẽ được Arrian đề cập tới trong cuốn sách khác của ông là The History of Indica (Indica). Trước tác này vẫn còn tồn tại cho tới ngày nay.

Trước tác đã bị thất lạc này đã được Arrian sử dụng triệt để trong Indica. Về chuyến hải hành, xem các chương 17-43.

Megasthenes (350-290 TCN): một nhà dân tộc học, nhà thám hiểm thời Hy Lạp cổ đại. Ông cũng có một tác phẩm tên là Indica. (ND)

Biển Azov và biển Caspian.

Đây là quan điểm phổ biến trong thời cổ đại. Herodotus và Aristotle (Meteorology 2.1.10) biết điều này, nhưng sau đó Patrocles, người đã được cử đi để khám phá vùng biển Caspian vào khoảng năm 284/283, báo cáo

rằng vùng biển này thực chất chỉ là vịnh. Quan điểm này đã được Eratosthenes thừa nhận và được phổ biến, cùng với một vài phản đối cho tới tận thế kỷ XIV. Về chuyến thám hiểm của Alexander, xem Quyển bảy.

Sandracottus là Chandragupta, người sáng lập ra triều đại Mauryan, người đã trục xuất những người Macedonia khỏi Punjab sau khi Alexander qua đời và đã cai trị phần lớn Ấn Độ, kể cả lãnh thổ phía Tây sông Ấn mà Seleucus đã nhượng lại cho ông vào năm 304. Megasthenes là sứ giả của Seleucus và trước tác của ông đã hình thành nên kiến thức nền tảng của Hy Lạp về Ấn Độ; xem Strabo, Quyển 15 và Indica của Arrian.

Cybele, phần núi Dindymus ở Phrygia đã được thánh hóa.

Xem Herodotus 2.5, và 2.10-34.

Theo thần thoại Hy Lạp, Menelaus là vua của Sparta trong thời kì Mycenae và là chồng của nàng Helen. (ND)

Odyssey 4.477, 581.

Arrian đã nêu tên của những dòng sông này trong cuốn Indica (4.8-12) của ông.

Herodotus 7.33-6; 4.83, 97.

Vua của Pauravas, vương quốc nằm giữa lưu vực sông Hydaspes và Acesines.

Địa điểm hạ trại của Alexander và nơi ngài vượt sông không được biết tới.

Dự đoán có vẻ khả quan nhất là do Ngài Aurel Stein đưa ra. Ông cho rằng Alexander đã dừng quân hạ trại tại Haranpur và đã vượt sông tại Jalalpur.

Thảo luận về nhiều giả thuyết, xem Fuller, tr.181-5. Về các cuộc hành quân tấn công Porus, xem Diodorus 17.87-89; Curtius 8.13-14; Plutarch, Alexander 60.

Arrian đã nhầm lẫn. Quả thực, trong phần sau, ông thuật lại rằng cuộc chiến nổ ra vào tháng Năm. Theo Nearchus (Strabo 15.1.18; Arrian, Indica 6.5), vào hạ chí, tức là vào khoảng 21 tháng Bảy, Alexander đã hạ trại bên dòng Acesines.

Tương đương với những tiểu đoàn bộ binh của họ (Tarn, Alexander 2.191). Seleucus Nicator đã lập nên triều đại Seleucid, triều đại đã cai trị phần lớn lãnh thổ châu Á mà Alexander đã chinh phục.

Ghi chép của Arrian là không chính xác. Tarn (Alexander 2.191-2) cho rằng Ptolemy đã viết: “Alexander đã đặt trung đoàn vệ quân Hoàng gia và những trung đoàn vệ quân khác dưới quyền chỉ huy của Seleucus, và kề cận với họ là những tiểu đoàn phalanx, tùy theo từng ngày mà lựa chọn ưu tiên các trung đoàn vệ quân hay các tiểu đoàn bộ binh.”

Những đơn vị bộ binh được liệt kê trước đó có tổng số khoảng hơn 6.000 người. Vì Arrian viết rằng các con thuyền đều cố gắng chở được càng nhiều lính bộ binh càng tốt nên có lẽ toàn bộ số lính bộ binh không được chuyển qua sông trong thời điểm này.

Điều lạ lùng là Alexander hy vọng đánh bại toàn bộ lực lượng của Porus chỉ bằng kỵ binh của ngài. Ghi chép của Plutarch (Alexander 60.7) cơ bản dựa trên lá thư của Alexander lại viết rằng hoàng đế đã dự tính về khả năng kỵ binh Ấn Độ tấn công.

Đôi khi lời bình luận về Aristobulus dường như là của chính Arrian chứ không phải của Ptolemy. Do đó, đoạn văn này không phải là bằng chứng cho thấy Ptolemy viết sau Aristobulus.

Theo Plutarch (Alexander 60.8), con trai của Porus đã mang theo 1.000 kỵ binh và 60 chiến xa. Ông đồng ý với Arrian rằng quân Ấn Độ đã thiệt hại 400 kỵ binh và toàn bộ chiến xa. Curtius (8.14.2) cho rằng anh trai của Porus đã được cử đi cùng với 1.000 kỵ binh và 100 chiến xa.

Curtius (8.13.6) đồng ý với số liệu của Arrian về số lượng bộ binh và chiến xa, nhưng khác về số voi chiến (85 voi chiến). Ông đã không hề nhắc tới kỵ binh. Diodorus (17.87.2) đưa ra số lượng là 50.000 bộ binh, 3.000 kỵ binh, trên 1.000 chiến xa và 130 voi chiến; trong khi số liệu của Plutarch (Alexander 62.1) là 20.000 bộ binh và 2.000 kỵ binh.

Diodorus (17.89.1-3), sử gia duy nhất ngoài Arrian nhắc tới số thương vong, đưa ra con số 12.000 quân Ấn Độ thiệt mạng và 9.000 người bị bắt giữ; về phía Macedonia, thiệt hại 280 quân kỵ và trên 700 quân bộ.

Diodorus (17.88.4) đồng ý với Arrian rằng Porus cao khoảng 5 cubit, nghĩa là khoảng 2,3 mét theo đơn vị cubit của Athens. Tuy nhiên, Tarn (Alexander 2.170) cho rằng đơn vị cubit của người Macedonia chỉ khoảng 36 centimet. Nếu như vậy, Porus chỉ cao khoảng 1,8 mét.

Xem Diodorus 17.89.6; Curtius 8.14.45; Plutarch, Alexander 60.15.

326 TCN. Diodorus (17.87.1) đã nhầm lẫn khi nói rằng cuộc chiến nổ ra khi Chremes làm quan chấp chính, nghĩa là vào tháng Bảy năm 326 – tháng Sáu năm 325.

Plutarch (Alexander 61) nói rằng phần lớn những sử gia cho rằng Bucephalus chết vì vết thương, nhưng Onesicritus thuật lại rằng con thần mã này chết vì tuổi già vào năm nó 30 tuổi. Chúng tôi không cho rằng độ tuổi của Bucephalus tương đương với tuổi của Alexander hoặc Alexander không thể “thuần hóa” con ngựa này cho tới khi nó 16 tuổi. Bucephalus có thể đã sống tới năm 30 tuổi, và Alexander đã cười nó khi nó khoảng 7 hoặc 8 tuổi. Về miêu tả công cuộc thuần hóa Bucephalus, xem Plutarch, Alexander 6.

Nghĩa là ở khu vực nằm giữa Susa và Persepolis. Plutarch (Alexander 44.3-4) cho rằng sự việc này diễn ra ở Hyrcania, Diodorus (17.76.5) và Curtius (6.5.18) cho rằng vụ việc xảy ra ở khu vực của người Mardia, tới phía tây Hyrcania.

Diodorus (17.89.6) nhắc tới một cuộc dừng chân kéo dài 30 ngày.

Arrian đã nhắc tới trước đó về sự xuất hiện của các sứ thần của Abisares, người cai trị Kashmir.

Strabo (15.1.30) cho rằng vị Porus này chính là cháu của Porus, vua Paurava.

Vì Nicanor đã được chỉ định làm thống đốc của lãnh thổ phía tây Sông Ấn (xem Quyển bốn) và lần gần nhất Sisicottus được nhắc đến là với vai trò thủ lĩnh của một pháo đài gần Aornus (xem Quyển bốn), có thể Sisicottus là cấp dưới của vị xatrap đã bị sát hại, Nicanor.

Trong Indica (3.10), Arrian đã viết là điểm giao với sông Ấn có bề rộng khoảng 6 kilômét, nhưng đó là sau khi nó nối với dòng Hydaspes và Hydraotes.

Cả Sangala lẫn Pimprama (được nhắc tới sau đó) đều không xác định được; dĩ nhiên chúng đều nằm trong địa hạt Amritsar. Tộc người Malli và Oxydracae sinh sống ở khu vực xa hơn về phía nam.

Người Hy Lạp chia đêm thành ba canh, người La Mã chia thành bốn canh. Ở đây Arrian viết theo người La Mã.

Eumenes, người Cardia vùng Thrace, là thư ký của Philip. Sau khi Alexander qua đời, ông coi giữ vùng Cappadocia và Paphlagonia, và đóng một vai trò quan trọng trong cuộc chiến của Những người kế vị cho tới khi chết dưới tay Antigonus vào năm 316. Cả Cornelius Nepos và Plutarch đều viết tiểu sử về ông. Đây là lần duy nhất trong cuộc viễn chinh Eumenes được nhắc đến với vai trò là chỉ huy quân sự.

Strabo (15.1.27) cho rằng quân Macedonia đã chịu tổn thất nặng nề sau trận mưa dữ dội. Trận mưa này đã đổ xuống từ khi họ rời Hydaspes; xem Diodorus 17.94.3. Về chuyện dịch bệnh, xem thêm Diodorus 17.93-5; Curtius 9.2.1-3.19 (cùng với các bài diễn văn của Alexander và Coenus); Plutarch, Alexander 62.

Tarn (Alexander 2.287) nghi ngờ rằng bài diễn văn của Alexander có thể chỉ là một tác phẩm chấp vá, vì nó không tách biệt rõ ràng với lời đáp của Coenus và Coenus đã ở lại Acesines (xem Quyển bốn), nơi ông qua đời ít lâu sau đó. Nhưng Coenus đã được sắp xếp để gửi các nhu yếu phẩm, và giống như Porus, ông chắc chắn đã hợp nhất với lực lượng của Alexander. Ông đã mất tại Hydaspes. Tuy nhiên, bài diễn văn có những câu nói mà tính xác thực của chúng vẫn còn bị nghi ngờ; xem Tarn.

Hiểu biết về sông Ganges của Alexander là khá đầy đủ, nhưng điều nghi vấn là Alexander vẫn cho rằng biển Đông ở gần đó, như Aristotle có thể đã dạy ngài. Dù trong hoàn cảnh nào, Nearchus đã viết rằng hành trình đi qua các vùng đồng bằng của Ấn Độ đã mất bốn tháng (Strabo 15.1.12).

Quan điểm cho rằng biển Hyrcanian (Caspian) là vịnh không phải là của Alexander mà là từ địa lý học của Eratosthenes (và Arrian). (Xem phần trước trong quyển này).

Xem Xenophon, Anabasis 1.7.4.

Ở đây, có thể có nhầm lẫn. Lính Thessaly đã được cho về quê từ lúc ở Ecbatana chứ không phải ở Bactra.

Đầu năm 325, khi tin đồn lan tới Bactria rằng Alexander đã bị giết ở Malli, 3.000 lính đánh thuê đã nổi loạn và cuối cùng bỏ chạy về Hy Lạp (Curtius

9.7.1-11). Ngay sau cái chết của Alexander, một cuộc nổi loạn có quy mô lớn hơn của lính đánh thuê đã nổ ra ở Bactria (Diodorus 18.4.8; 7.1-9). Carthage là tên gọi một thành phố cổ, thuộc xứ Tunisia ngày nay. (ND) Diodorus (17.95.1) và Curtius (9.3.19) cũng xác nhận việc xây dựng 12 điện thờ cho 12 vị thần Olympia. Theo Diodorus, điện thờ có chiều cao 23 mét. Không dấu tích nào của các điện thờ này còn sót lại, nhưng vì các dòng sông của Ấn Độ đã thay đổi rất nhiều sau thời đại của Alexander nên điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Diodorus, Curtius và Plutarch (Alexander 62) còn bổ sung rằng Alexander cũng đã hạ lệnh xây dựng nơi ăn ngủ cho binh lính và chuồng ngựa cho ngựa chiến lớn hơn mức bình thường nhằm gây ấn tượng với hậu thế.

Điều này không được nhắc tới trước đó.

Xem Quyển năm.

Các sử gia nhìn chung đều xác nhận lá thư là có thật, nhưng rất khó có thể xác định ai là người biết về việc gạch xóa trong đó.

Curtius (9.3.20) cho rằng Coenus qua đời tại Acesines, nhưng vì ông và Diodorus đã nhầm lẫn khi cho rằng Alexander đã quay trở lại dòng sông này để gặp hạm đội của ngài nên chẳng có lý do gì để nghi ngờ Arrian. Về Coenus, xem Badian, JHS 1961, từ tr.20, mặc dù chúng ta không cần phải giả định rằng cái chết của Coenus là vì lý do khác chứ không chết một cách tự nhiên.

Theo Nearchus (Arrian, Indica 19.5), tổng số có 120.000 lính, bao gồm cả “những người dã man”.

Địa điểm này không được xác định. Diodorus (17.91.4) và Curtius (9.1.24) đã nhầm lẫn khi cho rằng vương quốc của Sopeithe nằm ở phía đông Cathaei, giữa hai dòng sông là Hydraotes và Hyphasis. Xem Strabo 15.1.30. Xem Arrian, Indica 18.9-10. Strabo (15.1.28) nhận xét rằng Onesicritus xứng đáng là hoa tiêu chính trong số tất cả những hoa tiêu của Alexander, và rằng ông ta vượt trội hơn tất cả những người đi theo Alexander trong việc kể những câu chuyện kỳ lạ.

Trong Indica, Arrian đã đưa ra tổng số 800 tàu thuyền, hiển nhiên là từ số liệu của Nearchus. Diodorus và Curtius đưa ra con số là 1.000 tàu thuyền.

Nearchus (Indica 18.11) nói rằng Alexander đã làm lễ hiến tế các vị thần tổ tiên của ngài theo chỉ dẫn của các nhà tiên tri, đó là các vị thần: Poseidon, Amphitrite, các nữ thần Nereid, thần Biển cả và ba thần sông. Theo Aristobulus (Strabo 15.1.17), Alexander đã bắt đầu lên đường “một vài ngày trước khi chòm Thất tinh xuất hiện”, nghĩa là khoảng đầu tháng Mười một năm 326.

Xem Indica 7.8-9.

Theo Curtius, lực lượng người Malli và Oxydracae khoảng 90.000 bộ binh, 10.000 kỵ binh và 900 chiến xa. Diodorus cho rằng lực lượng này gồm 80.000 bộ binh, 10.000 kỵ binh và 700 chiến xa. Arrian chỉ nhắc tới 50.000 quân Malli (xem phần sau trong quyển này).

Diodorus (17.97.2) so sánh cuộc vượt sông này với cuộc chiến của Achilles trên sông Scamander (Iliad 21.228).

Sa mạc Sanda-Bar.

Fuller chỉ ra rằng những “thị trấn” này chính là nhiều ngôi làng Ấn Độ hiện nay – “được hình thành từ nhiều túp lều đắp bằng đất bùn, chúng tạo nên một bức tường bảo vệ theo vòng tròn có chiều cao và độ dày không lớn lắm.”

Xem Curtius 9.4.26.

Strabo (16.1.3) đưa ra một ghi chép tương tự. Ông đã giải thích tại sao Gaugamela (có nghĩa là “nơi chặn thả lạc đà”) lại mang cái tên này.

Curtius (9.5.14) nhắc tới Timaeus và Aristonus cũng như Peucestas và Leonnatus, Plutarch (Moralia 327b, 344d) nhắc tới Ptolemy và Limnaeus. Peucestas và Leonnatus sau đó cũng được nhận vương miện bằng vàng vì họ đã góp phần cứu mạng Alexander.

Curtius (9.5.21) chỉ trích Cleitarchus và Timagenes vì đã thuật lại rằng Ptolemy có mặt trong trận chiến này. Trong cuốn History, chính Ptolemy đã thuật lại rằng thời điểm đó ông đang thực hiện một nhiệm vụ viễn chinh khác. Ptolemy nhận được danh hiệu “Vị cứu tinh” từ người Rhodian vào năm 304 vì đã giúp đỡ họ trong suốt cuộc vây thành Rhodes của Demetrius.

Curtius (9.6.6) nói rằng Craterus đã phê bình Alexander nhân danh các sĩ quan cấp cao, và đã nhận được sự ủng hộ của Ptolemy cũng như những

người khác.

Một đoạn thuộc một trong những vở bi kịch đã bị thất lạc của Aeschylus. Curtius (9.8.9) cho rằng tên của vị thống đốc cũ là Terioltes và ông ta đã qua đời.

Về mô tả vùng đất này của Onesicritus, xem Strabo 15.1.34.

Diodorus (17.102.5) và Curtius (9.8.11-13) ghi chép rằng Oxycanus, người mà họ gọi là Porticanus, đã qua đời; các tù binh đã bị đem bán và những thị trấn trong vương quốc của ông đều đã bị phá hủy.

Theo Diodorus và Curtius (người sử dụng trước tác của Cleitarchus làm cứ liệu chính), trong vùng này có 80.000 lính Ấn Độ đã bị giết và nhiều người đã bị bắt làm tù binh.

Xem Arrian, Indica, Chương 11. Strabo (15.1.59) đưa ra một mô tả tốt hơn về những người Bà La Môn, dựa vào ghi chép của Megasthenes.

Nghĩa là Drangiana. Craterus có thể đã di chuyển thông qua con đường của các thủ lĩnh Hồi giáo.

Chính là điểm cao nhất của đồng bằng sông Ấn trong thời đại của Alexander. Nó thường được biết đến với tên gọi Hyderabad hoặc Bahmanabad. Alexander đã tới đó vào khoảng giữa tháng Bảy năm 325. Gió mùa tây nam.

Theo Plutarch (Alexander 66.1), Alexander gọi hòn đảo này là Scillustis, còn những người khác gọi nó là Psiltucis.

Những lễ hiến tế này, giống với những lễ tế được thực hiện vào đầu cuộc hành trình xuôi dòng sông Ấn (xem Quyển năm), là lễ tạ ơn của Alexander vì chuyến đi thành công của ngài.

Xem Indica 20.10. Wilcken, Alexander 196, coi việc hiến tế và rót rượu cúng là lễ tạ ơn mà Alexander thực hiện vì đã chạm tới “cực hạn của thế giới” cũng như là một lời cầu nguyện cho tương lai. Điều này dường như xuất hiện rất nhiều trong văn bản của Arrian. Chuyến hải hành của Nearchus đã được miêu tả trong Indica, chương 21-43.

Đó là số liệu của Nearchus; Aristobulus cho rằng các cửa sông Ấn cách đó khoảng 200 kilômét (Strabo 15.1.33). Nhánh sông phía đông của sông Ấn thời điểm đó được cho là đổ về phía đầm lầy Rann of Kutch.

Khoảng đầu tháng Mười một.

Nearchus đã rời Pattala vào khoảng ngày 21 tháng Chín năm 325, nhưng đã phải đợi ở nhánh sông phía đông của sông Ấn suốt 24 ngày cho tới khi gió mùa Đông Bắc xuất hiện (Indica 21).

Sông Hab, không phải là sông Purali. Về phát hiện này và đường hành quân của Alexander nói chung, xem Ngài Aurel Stein, Geographical Journal 1943. 193-227.

Về những động lực thúc đẩy Alexander hành quân qua Gedrosia, hiện nay là Makran, xem phần sau trong quyển này.

Các sư đoàn được đặt dưới quyền chỉ huy của Leonnatus, Ptolemy và Alexander (Diodorus 17.104.6). Diodorus chắc chắn đã phóng đại khi viết rằng “hàng nghìn người” đã bị giết.

Vị trí của Rhambacia chưa được xác định. Diodorus (17.104.8) nói rằng Alexandria mới nằm ở bờ biển, nhưng Stein (tr. 215) cho rằng thị trấn mới nằm ở khu vực nội địa, gần Bela hiện tại.

Arrian sử dụng từ “Oreitae” và “Oria” một cách tùy tiện.

Một loài cây nhỏ, có gai, có mùi thơm mát rất dễ chịu. Nhựa của cây mật nhĩ lập có thể sử dụng như một loại nước hoa, làm thuốc, hoặc để xức cho người chết. (ND)

Loài cây này, mà từ nó người ta tạo ra được một loại dầu thường được nhắc tới trong Kinh thánh, mọc nhiều đến nỗi người Macedonia sử dụng để lót giường ngủ (Strabo 15.2.3).

Xem thêm Strabo 15.2.6-7.

Đó là những người Ichthyphagi. Họ được Arrian mô tả chi tiết hơn trong cuốn Indica (chương 29). Xem Strabo 15.2.2; Diodorus 17.105.3-5; Curtius 9.10.8-10; Plutarch, Alexander 66.6.

Một thị trấn ở Thrace cạnh biển Đen, được những người khai khẩn đất mới từ Miletus xây dựng.

Bampur, nằm cạnh một con sông cùng tên, gần biên giới Carmania. Thời điểm mà Alexander hành quân tới đây có thể là vào cuối tháng Mười một năm 325.

Theo truyền thuyết, Semiramis là hoàng hậu của vua Ninus và là người kế tục ngai vàng của ngài, trở thành nữ hoàng của người Assyria. (ND)

Sự kinh địch của Alexander với Hercules và Perseus cũng là một động lực khiến ngài đi tới Siwah. Arrian (Indica 9) nhận xét rằng những người Ấn Độ phủ nhận việc từng có một người khác (ngoại trừ Hercules và Dionysus) đã xâm lược Ấn Độ trước Alexander; xem Strabo 15.1.6.

Chúng ta có thể loại bỏ tuyên bố của Plutarch (Alexander 66.4) rằng Alexander mang theo 120.000 bộ binh và 15.000 kỵ binh. Nearchus (Arrian, Indica 19.5) đáng tin hơn khi thuật lại rằng Alexander đã mang theo 120.000 binh lính khi bắt đầu cuộc hải hành xuôi dòng Hydaspes. Từ số liệu này, chúng ta có thể trừ đi số thương vong ở Ấn Độ, số binh lính được gửi trở lại cùng với Craterus, số người được để lại Ấn Độ và số binh lính cùng với Leonnatus ở lại lãnh thổ của người Oreitae. Ước tính số lính mà Alexander mang theo có thể trong khoảng từ 8-10.000 người (Tarn, Alexander 1.107) – chắc chắn là một số lượng quá thấp – tới 60-70.000 người (H. Strasburger, Hermes 1952, từ tr.486). Trong bất cứ trường hợp nào, chúng ta đều không biết rõ tỷ lệ sống sót sau cuộc hành quân đó là bao nhiêu.

Plutarch (Alexander 42.7) nói rằng sự việc diễn ra trong cuộc truy đuổi Darius, Curtius (7.5.10) cho rằng nơi xảy ra sự việc này là ở Sogdiana gần sông Oxus.

Chòm Tiểu Hùng Tinh có Sao Bắc Đẩu; Đại Hùng Tinh còn được gọi là chòm Gấu Lớn, hoặc Cái Cày, mà từ đó, người ta có thể tìm thấy Sao Bắc Đẩu.

Apollophanes đã bị giết ngay sau chuyến khởi hành của Alexander trong một cuộc đại chiến chống lại người Oreitae (Arrian, Indica 23.5). Có thể nhiệm vụ của Apollophanes là cung cấp các nhu yếu phẩm cho quân đội của Alexander.

Việc này đã không được thực hiện vào thời điểm mà Alexander qua đời, tức là khoảng 18 tháng sau đó.

Curtius (10.1.1) còn thêm vào Agathon. Ông thuật lại rằng cả bốn người này đều bị giam giữ và 600 người đi theo họ bị xử tử. Mặc dù Curtius

không nói gì hơn về số phận của bốn sĩ quan này nhưng chắc hẳn họ đều bị tử hình. Về “thời gian cai trị kinh hoàng” của các xatrap của Alexander trong thời gian này, xem E. Badian, JHS 1961, từ tr.16.

Điều này không được xác minh nhờ vào lá thư của Alexander gửi Cleomenes (xem Quyển bảy).

Theo Diodorus (17.105.7) và Curtius (9.10.17), Alexander đã chỉ thị cho Phrataphernes và Stasanor cung cấp thực phẩm cho quân đội. Phrataphernes chắc hẳn đã bị nhầm sang Pharismanes; ở đây không thấy nhắc tới việc Phrataphernes đã tới nơi và tái hợp với lực lượng của Alexander.

Xem những mô tả tỉ mỉ trong Curtius (9.10. từ tr.24), Plutarch (Alexander 67) và Diodorus (17.106.1). Câu chuyện có thể liên quan tới lễ hội được nhắc tới ở đoạn sau.

Arrian đã mô tả sinh động buổi gặp gỡ của Nearchus với Alexander tại Harozeia (Hormuz) trong Indica (chương 33-6). Diodorus (17.106) cho rằng họ đã gặp nhau ở một thị trấn ven biển có tên là Salmus.

Chính là cuốn Indica, chương 18-43.

Đó là vào đầu tháng Mười hai năm 325.

Tức Aria.

Orxines là hậu duệ của Cyrus (Curtius 10.1.22).

Lăng mộ này ngày nay được biết tới như là lăng mộ của thân mẫu vua Solomon. Nó thường xuyên được mô phỏng lại, xem Jean-Louis Huot, Persia (London, 1965).

Các Magus thuộc giai cấp thầy tu người Media. Bên cạnh nhiệm vụ canh giữ lăng mộ của Cyrus, họ còn là người giải thích các giấc mơ và khi một người Ba Tư muốn thực hiện lễ hiến tế, họ cũng phải nhờ tới một Magus. Xem Herodotus 1.120.132.

Cyrus Đại đế là con trai của Cambyses I và là cha của Cambyses II. (ND) Chính là Persepolis; xem phần trước.

Curtius (10.1.22-38) kể một câu chuyện khác. Theo sử gia này, Orxines vô tội và cái chết của ông là do Alexander nghe theo lời sàm tấu của hoạn quan Bagoas, kẻ đã nhận hối lộ của các nguyên cáo để đưa ra chứng cứ sai lầm. E. Badian (CQ 1985, từ tr.147) cho rằng dị bản này có phần chuẩn xác hơn.

Tuy nhiên, quân Macedonia lại lấy làm tức giận trước lối sống ngày càng theo lối phương Đông của Peucestas (xem Quyển bảy).

Xem Curtius 10.1.17-19 và Plutarch, Alexander 68.1. Trong số những kế hoạch (Hypomnemata) còn lại sau cái chết của Alexander có một cuộc viễn chinh tấn công Carthage, Bắc Phi, Tây Ban Nha, và bờ biển nước Ý tới Sicily (Diodorus 18.4.4). Tranh luận về tính xác thực của những kế hoạch này, xem E. Badian, Harvard Studies in Classical Philology 1968, từ tr.183. Châu Á, ở đây thường bao gồm cả châu Phi.

Một câu chuyện tương tự về Calanus cũng được Plutarch nhắc đến (Alexander 65.6).

Diogenes là một triết gia Khắc kỷ nổi tiếng, người dành phần lớn cuộc đời mình để sống tha hương ở Athens. Mặc dù ông có thể đã gặp Alexander tại Corinth vào năm 336, giai thoại này, cũng giống như các giai thoại khác trong đó triết gia luôn khôn ngoan hơn hoàng đế, có thể là hư cấu. Trong trước tác của Plutarch (Alexander 14) và những sử gia khác – không ít hơn 22 lần nhắc tới câu nhận xét của Alexander: “Nếu ta không phải là Alexander, ta muốn là Diogenes.”

Arrian dường như đã dựa vào ghi chép của Aristobulus đã được Strabo (15.1.61) đưa ra.

Strabo (15.1.63-5) giữ được một phiên bản đầy đủ hơn về ghi chép của Onesicritus, người đã được cử tới thăm các triết gia Ấn Độ. Các học thuyết của họ là “học thuyết theo trường phái triết học Khắc kỷ”. (T. S. Brown, Onesicritus 45).

Plutarch (Alexander 65.5-6) nói rằng tên của triết gia này là Sphines, nhưng những người Hy Lạp khác gọi ông là Calanus bởi ông sử dụng lời chào là “Cale” theo tiếng Ấn Độ thay vì từ “Chaire” theo tiếng Hy Lạp.

Theo Strabo (15.1.68), Calanus mất ở Pasargadae, nhưng Diodorus (17.107.1) lại cho rằng ông mất ở vùng biên giới giữa Ba Tư và Susiane. Câu chuyện này rất phổ biến trong thời xưa; xem M. Hadas, Hellenistic Culture, từ tr.178.

Arrian, Indica 10.

Xem Plutarch, Alexander 69.8, và Strabo 15.1.68. Chares và Onesicritus thuật lại rằng Calanus đã lao mình vào ngọn lửa.

Atropates là thống đốc của Media. Abulites và Oxathres lần lượt cai trị Susiane và Paraetacene (xem Quyển ba). Theo Plutarch (Alexander 68.7), nhà vua đã phóng cây sarissa hay cây thương vào người Oxathres.

Xem Curtius 10.1.39. Về việc xử tử các thống đốc trong giai đoạn này, xem E. Badian, JHS 1961, 16.

Barsine là tên chính thức. Còn thông thường, cô được gọi là Stateira.

Nhờ việc kết hôn với các cô gái dòng dõi quý tộc, Alexander đã tự kết nối ngài với các nhánh của hoàng gia Ba Tư. Artaxerxes III Ochus đã cai trị Ba Tư từ năm 359 tới 338 TCN.

Chares, viên thị thần hoàng gia, người đã mô tả chi tiết các lễ hội, đã đưa ra con số là 92 chú rể; xem Athenaeus 12.538b-539a. Về mục đích của Alexander, xem Wilcken, Alexander 208.

Xem Diodorus 17.109-1-2; Curtius 10.2.9-11; Plutarch, Alexander 70.3.

Plutarch và Curtius đều đưa ra con số là 9.870 ta-lăng, trong khi Diodorus nói rằng số này “ít hơn 10.000 ta-lăng”.

Xem Arrian, Indica 23.5; Curtius 9.10.19.

Curtius (8.5.1) xác định thời điểm gây dựng lực lượng này là vào khoảng năm 327; tương tự với Plutarch (Alexander 47.6). Diodorus (17.108) cho rằng sự kiện này xảy ra sau cuộc binh biến ở Hyphasis.

Xem thêm Phụ lục A.

Có một sự sửa chữa nhỏ trong văn bản (xem E. Badian, JHS 1965, 161). Ở đây nên hiểu là “đạo quân kỵ binh thứ mười lăm hầu hết là lính phương Đông, nên sức mạnh của toàn kỵ binh được gia tăng nhờ vào lượng binh lính nước ngoài được thêm vào.”

Sau khi nối với dòng Coprates, dòng sông này được biết tới với tên gọi Pasitigris, mà vào thời của Alexander nó đổ vào vịnh Ba Tư. Nearchus đã giòng buồm ngược dòng Pasitigris tới khu vực lân cận của Susa; xem Arrian, Indica 42. Dòng Pasitigris ngày nay đổ vào sông Shatt-al-Arab, như một hợp lưu của dòng Euphrates và Tigris. Trong thời cổ đại, hai dòng sông

này đều đổ vào vịnh Ba Tư qua những cửa sông khác nhau, như Arrian đã thuật lại.

Xem Strabo 16.1.9-10; Herodotus 1.193. Strabo (16.1.11) mô tả, dựa trên cứ liệu của Aristobulus, cách Alexander cải thiện được việc tưới tiêu của vùng này.

Xem Strabo 16.1.9.

Curtius (10.2.12-30) và Diodorus (17.109), người đã bị bắt giữ sau bài diễn văn của Alexander, nói rằng Alexander đã tự tay bắt những kẻ cầm đầu cuộc nổi loạn. Về sự kiện này, xem Plutarch, Alexander 71.

Những mỏ vàng mỏ bạc tại núi Pangaeum gần Philippi được cho là đã mang lại hơn 1.000 ta-lăng mỗi năm cho vị hoàng đế này (Diodorus 16.8.6).

Vào năm 346 TCN.

Chắc chắn, Alexander muốn nhắc tới đóng góp của mình trong trận Chaeroneia vào năm 338; xem Plutarch, Alexander 9.2-4; Diodorus 16.86. Demosthenes (Halonnesus 12) cho rằng đó là thời gian người Macedonia phải nộp cống vật cho Athens. Người Thebes dưới sự chỉ huy của Pelopidas đã dàn xếp ổn thỏa các sự vụ với người Macedonia vào năm 368. Philip đã đóng vai trò là con tin tại Thebes vào các năm 368-365 TCN.

Về những sự kiện sau trận Chaeroneia, xem Wilcken, Alexander, từ tr.41.

Xem Curtius 10.2.24; Plutarch, Alexander 15.2. Về vấn đề tài chính của Alexander, xem A. R. Bellinger, *Essays on the Coinage of Alexander the Great* (New Yorck, 1963) tr.35.

Về sự xa hoa của các tướng lĩnh dưới quyền Alexander, xem Plutarch, Alexander 42; Athenaeus 12.539; Aelian, *Varia Historia* 9.3.

Plutarch đã liệt kê những vết thương của Alexander trong *Moralia* 327a-b và 341a-c.

Chắc chắn đây là một sự phóng đại. Chúng ta chỉ được nghe về lễ kỷ niệm tại Susa (xem Quyển ba).

Nhưng dường như chỉ có 25 Chiến hữu hy sinh trong trận Granicus được đúc tượng. Plutarch (Alexander 71.9) nói rằng Alexander đã trợ cấp một khoản tiền cho con cái của những người đã hy sinh trong cuộc viễn chinh.

“Người thân/họ hàng” [Kinsman] là một danh hiệu mà vua Ba Tư ban cho những người đứng đầu đất nước này. Curtius (3.3.14) cho rằng số lượng những người này lên tới 15.000 người. Về nộ hôn theo phong tục, xem Quyển bốn.

Tên gọi sau là dành cho vệ quân (hypaspists). Diodorus (17.57.2) sử dụng tên gọi Những tấm khiên bạc cho vệ quân trong trận Gaugamela. Xem Tarn, Alexander 2.151-2.

Đây rõ ràng là một sự phóng đại, trừ phi “những người Macedonia” được hiểu là các sĩ quan người Macedonia.

Dạ yến này được tổ chức để kỷ niệm sự hòa giải giữa Alexander và những người đồng hương Macedonia cũng như (hy vọng là) giữa người Macedonia và người Ba Tư. E. Badian (Historia 1958, từ tr.428) đã bác bỏ ý kiến của Tarn (Alexander 2. từ tr.434) rằng Alexander đã cầu nguyện cho “sự đoàn kết của toàn nhân loại.” Về bài tụng ca sau dạ yến, xem Xenophon, Symposium 2.2.1.

Theo mong muốn của Alexander; xem phần trước trong quyển này.

Xem Diodorus 17.114.1; Plutarch, Alexander 47.9-10; Curtius 6.8.2.

Craterus được cho là (Plutarch, Eumenes 6.3) sĩ quan được binh lính Macedonia quý mến hơn cả vì sự chống đối của ông với cung cách ngày một phương Đông hóa của Alexander.

Nghĩa là thay thế Antipater, trở thành người ủy quyền của Alexander trong việc lãnh đạo Liên minh Corinth.

Vào thời điểm Alexander qua đời, khoảng chín tháng sau, Craterus vẫn chưa đi quá vùng Cilicia.

Về mối bất hòa giữa Antipater và Olympias, xem Diodorus 17.118.1,

Plutarch, Alexander 40.11-13; Curtius 10.10.14. Về mối quan hệ giữa

Alexander và Antipater, xem E. Badian, JHS 1961, từ tr.36 và G. T.

Griffith, Proceedings of the African Classical Associations 1965, từ tr.12.

Có một trang bị mất kể từ dấu (*)

Xem Plutarch, Eumenes 2.

Từ Opis tới Ecbatana (Hamadan).

Về ngựa Nesaea, xem Herodotus 7.40.2; Strabo 11.13.7. Diodorus (17.110.6) đưa ra số liệu có chút khác biệt; số lượng ngựa trước kia được chăn thả ở đồng bằng Nesaea là 160.000 con và chỉ còn khoảng 60.000 con khi Alexander đặt chân tới vùng này.

Nhiều sử gia thuật lại rằng Nữ hoàng Amazon đã tới thăm Alexander tại Hyrcania hoặc khu vực gần Jaxartes; Diodorus 17.77.1, Curtius 6.5.24-32, gọi nữ hoàng là Thalestris. Plutarch (Alexander 46) đã đưa ra một danh sách dài các sử gia chấp nhận hoặc phủ nhận câu chuyện này.

Xenophon có nhắc tới trang bị vũ khí của nữ tộc Amazon trong Anabasis (4.4.16) nhưng điều đó không có nghĩa là ông đã gặp bất cứ ai trong số họ. Không một sử gia cổ đại nào nghi ngờ sự tồn tại của nữ tộc Amazon trong quá khứ, kể cả người hoài nghi nhất là Strabo (11.5.3).

Xem Plutarch, Theseus 27.

Trận chiến thứ hai là trận Marathon vào năm 490. Cả hai bức tranh đều do Micon, một người nổi danh vào khoảng năm 460, vẽ và được trưng bày tại Stoa Poikile ở Athens. Xem Pausanias 1.15, 8.11; Aristophanes, Lysistrata 678. Chúng ta có thể hiểu rằng “Cimon” ở đây nghĩa là “Micon”, cho dù rất có thể đây là sai sót của Arrian.

Xem Herodotus 4.110-17; 9.27.

Xem Lysias, Epitaphios 1; Isocrates, Panegyricus 19; Plato, Menexenus 239B.

Xem Plutarch, Alexander 72.1; Diodorus 17.110.7-8.

Xem Plutarch, sđd.

Về sự ganh đua của Alexander với Achilles, và về mối quan hệ của ngài với Hephaestion, xem Quyển một. Về sự tiếc thương của Achilles trước cái chết của Patroclus, xem Homer, Illiad 23.141, 152.

Xem Herodotus 7.35. Theo sử gia Herodotus, trong cuộc chiến của Xerxes Đại đế chống lại người Hy Lạp, vị vua này đã cho xây dựng một cây cầu từ cây lanh và cây cói để vượt qua eo biển Hellespont. Khi cây cầu sắp được hoàn thành thì một cơn bão dữ dội kéo tới khiến nó bị phá hủy hoàn toàn. Vô cùng tức giận vì điều này, Xerxes đã ra lệnh chém đầu các kỹ sư xây cầu và thậm chí còn “trừng phạt” eo biển Hellespont bằng cách dùng roi quất

vào mặt nước 300 lần, vừa đánh vừa lớn tiếng đọc các tuyên cáo sỉ nhục.
(ND)

Trung tâm của việc thờ cúng Asclepius thuộc vùng Argolid.

Ở phần trước, Arrian thuật lại rằng sự việc này là có thật.

Plutarch cũng kể rằng giàn thiêu đó có giá 10.000 ta-lăng, nhưng Diodorus lại nói là 12.000 ta-lăng. Về mô tả chi tiết “giàn thiêu”, xem Diodorus 17.115. Plutarch cho rằng đó là “một lăng mộ”, và hiển nhiên nó được xây dựng để vinh danh Hephaestion; xem Wilcken, Alexander 234-6.

Xem Diodorus 17.114.4-5; Plutarch, Alexander 72.3; 75.3; Eumenes 2; Pelopidas 34.2; Aelian, Varia Historia 7-8.

Xem phần trước trong quyển này. Ghi chép về cuộc tranh cãi của hai sĩ quan này đã bị mất.

Cuộc chinh phạt kéo dài 40 ngày. Plutarch (Alexander 72.4) cho rằng những người Cossaea đã bị thảm sát như là một “lễ hiến tế” dâng lên Hephaestion. Tuy nhiên, trong cuốn Indica (40.6-8), Arrian nói rằng Alexander đã thành lập nhiều thành phố để khuyến khích người Cossaea định cư và chung sống hòa bình; xem Diodorus 17.111.6.

Diodorus (17.113.1-2) đưa ra một danh sách tương tự nhưng không giống hoàn toàn.

Công trình của hai sử gia này hiện đã bị thất lạc. Aristus, thuộc vùng Salamis của Cyprus, đã mô tả lăng mộ của Cyrus (Strabo 15.3-8), và có thể đồng nhất với mô tả được tin tưởng của Antiochus II. Cleitarchus (trong Pliny, Natural History 3.57) cũng thuật lại rằng những người La Mã đã gửi sứ thần tới tiếp kiến Alexander.

Quan điểm này về biển Caspian, xem Quyển năm. Alexander chắc chắn đã được Aristotle kể rằng Caspian không phải là vịnh, nhưng việc khám phá ra vịnh Ba Tư đã khiến ngài nghi ngờ điều này.

Về đoạn này, xem Tarn, Alexander 2.11.

Các vị tư tế của Bel (Marduk).

Euripides (480-406 TCN): nhà bi kịch nổi tiếng thời Hy Lạp cổ đại. (ND)

Trích từ một vở bi kịch đã thất truyền. Câu này thường được trích dẫn mà không hề nhắc tới tác giả nhưng Plutarch (Moralia 432c) cho rằng nó là của

Euripides.

Xem Herodotus 1.32; Plutarch, Solon 27.

Xem Strabo 16.1.5. Herodotus (1.181) mô tả đền thờ, và nói rằng nó vẫn còn tồn tại cho tới thời của ông (xem chú thích của How và Well cho đoạn này). Về mệnh lệnh khôi phục đền thờ của Alexander, xem Quyển ba.

Diodorus (17.112.2) thuật lại một cách lạ lùng rằng các vị tư tế đã nói với Alexander rằng ngài có thể thoát khỏi nguy hiểm nhờ vào việc tái xây dựng đền thờ.

Xem Quyển ba. Về câu chuyện này, xem thêm Plutarch, Alexander 73.3-5; Appian, Civil Wars 2.639.

Xem Cicero, On Divination 1.119, 2.32.

Perdiccas bị chính binh lính của mình giết hại tại Memphis vào năm 321 (Diodorus 18.36). Còn trận Ipsus diễn ra tại Phrygia vào mùa hè năm 301.

Xem Plutarch, Alexander 69.7; Cicero, On Divination 1.47.

Vì lúc đó là mùa xuân năm 323, thời điểm này có vẻ muộn hơn so với sự kiện Hy Lạp gửi các sứ thần tới chúc mừng Alexander. Diodorus (17.113.3-4) cho rằng những sứ thần của Hy Lạp xuất hiện vào thời điểm đó với nhiều mục đích khác nhau, bao gồm cả việc đưa ra những tranh luận chống lại việc triệu hồi những người bị trục xuất khỏi thành bang của họ, như Alexander đã yêu cầu. Về mệnh lệnh này, xem Diodorus 18.8.2 (17.109.1), Curtius 10.2.4; Tod, các trang 201, 202.

Xem các quyển trước.

Ở đây Arrian dựa vào trước tác của Aristobulus; xem Strabo 16.1.11.

Tương đương với cụm từ trong nguyên tác, nghĩa là “chủ yếu nhằm chống lại những người Ả Rập.”

Strabo (16.1.11) sử dụng trước tác của Aristobulus làm cứ liệu chính cho những tuyên bố cho rằng những người Ả Rập đã không hề cử sứ thần tới tiếp kiến Alexander và vị hoàng đế trẻ tuổi “đang nuôi tham vọng trở thành chúa tể của toàn thế giới”. Arrian dĩ nhiên chấp nhận quan điểm này của Alexander.

Xem Herodotus 3.8 (cùng với chú thích của How và Wells).

Mặc dù không ghi rõ nguồn ở đây, nhưng trong đoạn này nguồn cứ liệu chính của Arrian vẫn là trước tác của Aristobulus (Strabo, Sđd).

Một hòn đảo thuộc quần đảo Sporades, phía Tây Samos, hiện nay được gọi là Nikaria. Về câu chuyện của Daedalus và Icarus, xem Ovid, *Metamorphoses* 2.21-96.

Hiện tại là Bahrein.

Báo cáo về chuyến hải hành này đã được Theophrastus sử dụng trong các tác phẩm về thực vật của ông.

Đó là bán đảo Ras Mussandam (Maketa), mà Nearchus đã nhìn thấy từ Hormuz.

Arrian, *Indica* 32.

Nhánh sông này đổ vào vịnh Ba Tư gần Terebon.

Strabo 16.1.9-11.

Khoảng một năm trước đó (tháng Tư/Năm năm 324) Alexander đã thành lập thị trấn Alexandria (sau này là Charax) giữa hai cửa sông của sông Tigris và sông Eulaeus; xem Pliny, *Natural History* 6.138.

Diodorus (17.116.5-7) viết là “một trong những người chèo thuyền”. Ông không nói gì về số phận của người này.

Menidas được nhắc tới gần nhất là vào mùa đông năm 328/327, khi ông được cử đi từ Nautaca tới Macedonia để mang viện quân tới (xem Quyển bốn).

Điểm quan trọng là những sứ thần này đội trên đầu những vòng hoa theo nghi lễ. Điều này cho thấy họ là các theoi, những đại diện của thần linh và khẳng định nguồn gốc thần thánh của Alexander. Plutarch (*Moralia* 219e) và Aelian (*Varia Historia* 2.19) nhắc tới việc chính Alexander đã yêu cầu họ thừa nhận ngài là một vị thần. Về vấn đề gây tranh cãi này, xem J. P. V. D. Balsan, *Historia* 1950, từ tr.383 và tốt hơn nữa là xem Wilcken, *Alexander* tr.209-215.

Xtator là một đơn vị tiền tệ Hy Lạp cổ. (ND)

Đồng xtator được nhắc tới ở đây có thể là xtator bạc, tương đương với một đồng tetradrachm của Athens, và một lính “mười-xtator” nhận được 40 dracma mỗi tháng. Lính “lương-đúp” có thể nhận được 60 dracma, còn lính

thường thì nhận được 30 dracma mỗi tháng. Theo một ghi chép rời rạc, số tiền phải trả hằng ngày cho một Hypaspist trong lực lượng viễn chinh là 1 dracma.

Về thông điệp của các sứ thần, xem tr. 372. Plutarch (Alexander 72.2) đồng ý với Arrian, tuy nhiên Diodorus (17.115.6) thuật lại rằng thần Ammon cho phép vinh danh Hephaestion như một vị thần.

Về việc bổ nhiệm ban đầu của Cleomenes, xem Quyển ba. Cleomenes được Alexander bổ nhiệm làm thống đốc (xatrap) của Ai Cập. Đây chính là người đã khiến nạn đói ở Hy Lạp (330-26) thêm trầm trọng bằng cách độc quyền xuất khẩu ngũ cốc từ Ai Cập và bán chúng với giá cao; ngoài ra Cleomenes còn chiếm đoạt một lượng lớn tài sản của các tư tế (Ngụy Aristotle, *Oeconomica* 2.33; Ngụy Demosthenes 56.7). Cleomenes sau này bị khép vào tội chết dưới tay của Ptolemy, người đã giành được Ai Cập bằng cách chia rẽ các địa hạt sau khi Alexander qua đời.

Pharos nằm cách bờ biển khoảng 1,6 kilômét, cách châu thổ sông Nile khoảng 32 kilômét về phía tây. Alexander đã nối hòn đảo này với đất liền bằng đê chắn sóng, và nhờ đó xây dựng hai cảng biển cho Alexandria. Ngọn hải đăng do Ptolemy II xây dựng. Xem mô tả của Strabo về thành phố, 17.1.6-10.

Về tính xác thực của lá thư này, xem CQ 1953, từ tr.157.

Plutarch (Alexander 73) nói rằng đó là một người Messenia tên là Dionysius. Cả ông và Diodorus (17.116) đều nói rằng đó là một tù nhân đang chịu án treo, nên việc giam giữ anh ta có phần lơ lửng. Người ta cho rằng hành động của tù nhân này hoặc là tự phát hoặc là do thần linh dẫn động.

Plutarch và Diodorus nói rằng người đàn ông này đã bị khép tội chết.

Trong cuộc viễn chinh tấn công người Ả Rập tiếp theo.

Xem Plutarch, Alexander 75.4, Diodorus 17.117.1.

Plutarch (Alexander 76) đưa ra một bản khác về nhật ký hoàng gia mà ông khẳng định phần lớn là trích dẫn nguyên văn. Bản của Plutarch chỉ khác một vài chi tiết so với bản mà Arrian đưa ra. Aelian (*Varia Historia* 3.23) đưa ra một bản thứ ba được cho là của Eumenes, người giữ Nhật ký. Bản

này có ít điểm giống với hai bản trước. Về vấn đề liệu Nhật ký này có phải là một cứ liệu đáng tin về những ngày cuối cùng của Alexander hay không, xem Pearson, *Historia* 3 (1954/55), từ tr.429, và A. E. Samuel, *Historia* 1965.

Về cuộc viễn chinh tấn công Ả Rập.

Demophon và Cleomenes đều là các nhà tiên tri người Hy Lạp, những người còn lại đều là những người Macedonia lỗi lạc, Attalus là chỉ huy một tiểu đoàn và là anh rể của Perdiccas.

Thông thường, người ta cho rằng Sarapis (hoặc Serapis) là tên hiệu của Ptolemy I và vị thần có tên Separis chắc hẳn là một vị thần có tên gọi tương tự hoặc có quyền năng giống như thần Bel (Marduk). Về Sarapis, xem W. W. Tarn (*Historia* 1962 từ tr.238). Tuy nhiên, cũng có nhiều tranh luận cho rằng Alexander đã sáng lập nên giáo phái Sarapis, mà ngày nay vẫn tồn tại ở Ai Cập, và sau đó mang giáo phái này tới phương Đông cùng với ngài. Cụm từ này cũng có thể có nghĩa là “người mạnh nhất”. Xem Diodorus (17.117.4-5) và Curtius (10.5.4-5), người thuật lại rằng Alexander đã đưa nhân của ngài cho Perdiccas.

Xem Diodorus 17.118; Curtius 10.10.14; Plutarch, *Alexander* 77.2.

Không thứ nào trong số này có thể chứa thuốc độc. Người ta thường kể lại rằng đó là nước sông Styx, con sông bắt nguồn ở gần Nonacris ở phía bắc Arcadia; xem Pliny, *Natural History* 30.149; Pausanias 8.17.6. Nói chung, giả thuyết về việc Alexander bị đầu độc không đáng tin lắm. Tuy nhiên, có thể tham khảo tài liệu R. D. Milns, *Alexander the Great* (London, 1968) 255-8, người cho rằng thuốc độc là mã tiền với liều lượng thấp.

Về “chiếc cốc của Hercules”, xem Diodorus 17.117.1-2 (cùng với chú thích của Welles trong phiên bản Loeb). Plutarch (*Alexander* 75.5) đã hoàn toàn phủ nhận câu chuyện này.

Theo lịch hiện đại, Alexander mất vào ngày 10 tháng Sáu năm 323 TCN.

Về các ví dụ cho việc này, xem Plutarch, *Alexander* 39.

Plutarch (*Alexander* 28.6) cũng cho rằng đây là những động lực thúc đẩy Alexander khẳng định ngài là con trai của thần Zeus. Tuy nhiên, hãy xem

CQ 1953, từ tr.151 về tầm quan trọng của lá thư Alexander đã gửi cho người Athens mà Plutarch đã trích dẫn trong cùng một chương.

Arrian trước đó đã bình luận về thói nghiện rượu của Alexander.

Xem những câu chuyện đã được Plutarch (Alexander 2) kể lại.

JHS 83 (1963), 27-46. Câu trích dẫn nằm ở tr. 29.

Như G. T. Griffith đã nhấn mạnh trong “A Note on the Hipparchies of Alexander” trong JHS 83 (1963), 68-74, tại tr.71.

Trong Greek, Roman and Byzantine Studies 7 (1966), 159-166.

Trong JHS 85 (1965), tr.160-161.

Vào khoảng thế kỷ thứ III SCN, có một tác phẩm đã tập hợp các truyền thuyết, huyền thoại xung quanh các cuộc chinh phạt của Alexander Đại đế với nhan đề là Alexander Romance, trong đó có một số câu chuyện ghi tên tác giả là Callisthenes. Tuy nhiên, sử gia này đã chết khi Alexander còn chưa qua đời nên ông không thể có một ghi chép đầy đủ về cuộc đời của Alexander. Tác giả khuyết danh của cuốn Alexander Romance, bởi vậy, thường được gọi là Ngụy Callisthenes. (ND)

Sự kiện sáng lập Alexandria thường được đặt trước chuyến viếng thăm Siwah theo cứ liệu của Arrian. Tuy nhiên, xem thêm C. B. Welles, Historia 1962, từ tr.276.

Theo Curtius (5.6.12), việc đốt cung điện diễn ra sau cuộc viễn chinh tấn công Mardi, sự kiện bắt đầu vào khoảng ngày 6 tháng Tư và kéo dài khoảng 30 ngày.

Xem D. M. Lewis trong Classical Review 1969, tr. 272.

Những chú thích của người dịch (ND) và người biên tập (BT) sẽ được ghi chú rõ. Những chú thích khác là chú thích của bản dịch tiếng Anh.

Epictetus (50-120 SCN): triết gia vĩ đại thuộc trường phái Khắc kỷ [Stoicism]. Triết lý này đề cao sự tri túc [contentment – nghĩa là biết đủ].

Tri túc đem đến một đời sống lặng lẽ, bình yên, không có gì đáng để bận tâm phiền não. Sự bình an tâm hồn là điều đáng quý trọng hơn cả. Niềm an lạc ấy được tìm thấy thông qua sự tự kiểm chế [self-control] hay tự chủ [self-mastery]; đó là khả năng chế ngự lòng ham muốn và làm chủ bản thân, không để mình buông thả theo dục vọng. (ND)

Hoàng đế Hadrian (76-138 SCN): Hoàng đế La Mã trị vì từ năm 117 cho đến khi ông qua đời vào năm 138 SCN. (ND)

Hội đồng Areopagus còn được gọi là Hội đồng Công tố hay Hội đồng Quý tộc, là hội đồng tư pháp và lập pháp cao nhất của Athens thời cổ đại. (ND)

Cuốn sách này được viết bằng tiếng Hy Lạp. Đây là lời tựa của bản dịch tiếng Anh do Aubrey de Selincourt chuyển ngữ.

Hoàng đế Marcus Aurelius (121-180 SCN): hoàng đế La Mã, trị vì từ năm 161 cho tới khi ông qua đời vào năm 180. Cuốn sách nổi tiếng được nhắc đến ở đây là cuốn Meditation (tạm dịch: Suy ngẫm), một trong những tác phẩm được đánh giá là kinh điển của triết học Khắc kỷ. (ND)

Appian (95-165 SCN): sử gia người Hy Lạp của La Mã. Ông là tác giả của cuốn Roman History (tạm dịch: Lịch sử La Mã) gồm 24 quyển được viết bằng tiếng Hy Lạp. (ND)

Pausanias (nổi danh vào khoảng 143-176 SCN): nhà địa lý người Hy Lạp. (ND)

Galen (129-200/ 217-216 SCN): thầy thuốc, nhà văn, nhà triết học nổi tiếng người La Mã gốc Hy Lạp. Ông có viết một tác phẩm nhỏ mang tên That the Best Physician is also a Philosopher (tạm dịch: Thầy thuốc giỏi cũng là một nhà triết học). Học thuyết của ông đã chi phối và gây ảnh hưởng tới y học châu Âu từ thời Trung cổ cho đến giữa thế kỷ XVII. (ND)

Lucian (125/120- sau 180 SCN): một nhà trào phúng, nhà hùng biện và viết luận bằng tiếng Hy Lạp. (ND)

Ý nói việc Arrian và một số nhà văn cùng thời với ông cố gắng mô phỏng ngôn ngữ Hy Lạp cổ đại của ba, bốn trăm năm trước. (ND)

Phương ngữ Hy Lạp cổ đại được sử dụng ở vùng Attica, Athens và Ionia. (ND)

Thomas North (1535-1604): dịch giả người Anh. Ông là người đã dịch cuốn Parallel Lives (tạm dịch: Những cuộc đời song hành) của Plutarch sang tiếng Anh. (ND)

Percy Bysshe Shelley (1792-1822): nhà thơ, nhà triết học Anh, một trong những nhà thơ lớn nhất của thế kỷ XIX. Ông là người đã dịch tác phẩm Symposium của Plato sang tiếng Anh. (ND)

Philip A. Stader (Greek, Roman and Byzantine Studies 8, 1967, từ tr.155) đã chỉ ra rằng Xenophon không chỉ là tên hiệu, mà còn là một phần trong tên của nhà sử học.

Arrian được bầu làm quan chấp chính vào năm 129 hoặc 130 SCN, và trong thời đại của ông, thông thường người được bổ nhiệm giữ vị trí này phải vào khoảng 42 tuổi; xem JRS55 (1965), tr.142.

Nữ thần Nông nghiệp, một trong mười hai vị thần trên đỉnh Olympus. (ND)
Còn được gọi là nữ thần Persephone, con gái của thần Zeus và nữ thần nông nghiệp Demeter. (ND)

Ấm chỉ triều đại Flavia, một triều đại La Mã kéo dài từ năm 69 đến năm 96 SCN. Những hoàng đế Flavia bao gồm Vespasian (trị vì từ năm 69-79 SCN), và hai con trai của ông là Titus (trị vì từ năm 79-81 SCN) và Domitian (trị vì từ năm 81-96 SCN). (ND)

Chúng ta không rõ tại sao Arrian lại chọn theo học triết gia Epictetus tại Athens. Trong một bài báo quan trọng về vai trò thống đốc của Arrian đăng trên tờ English Historical Review năm 1896 (được in lại trong cuốn Essays của ông, F. Haverfield biên tập, Oxford, 1906), Giáo sư H. F. Pelham cho rằng Arrian chắc hẳn chịu ảnh hưởng của truyền thống bên dòng họ ngoại, “gen” Arrian, một dòng họ nổi tiếng về Chủ nghĩa Khắc kỷ La Mã. Giáo sư ước đoán rằng tên hiệu Arrianus là ngẫm chỉ họ của người mẹ, một kiểu thường thấy vào thế kỷ thứ I và thứ II SCN.

Trong một lá thư gửi Lucius Gellius, Arrian đưa ra lý do cho việc xuất bản những lời giảng dạy của thầy mình. Chúng ta biết rằng vị Gellius này là một công dân nổi tiếng của thành Corinth, L. Gellius Menander, người cùng với con trai mình, L. Gellius Iustus, đã cho xây dựng một văn bia vinh danh Arrian tại Corinth; xem G. W. Bowersock trong Greek, Roman and Byzantine Studies 8 (1967), tr. 279-280.

Trích dẫn này được lấy từ trang 218, dòng thứ 3, trong một bài báo của Pelham.

Dion (408-305 TCN): bạo chúa vùng Syracuse, thuộc Sicily. (ND)

Timoleon (411-337 TCN): tướng lĩnh, chính trị gia người Hy Lạp. (ND)

Điều này khiến Arrian còn được gọi là “Xenophon thứ hai”. Bản thân ông thường tự nhận mình là “Alexander giữa các nhà văn”. (ND)

Quyển thứ 17 của Diodorus đã được C. Bradford Welles dịch (cùng với những chú thích bổ ích) trong bộ sách của Thư viện sách kinh điển Loeb (The Loeb Classical Library), cuốn sách của Curtius cũng đã được J. C. Rolfe dịch trong cùng bộ này, và Justin (cùng Cornelius Nepos và Eutropius) ở Thư viện của Bohn. Tác phẩm về Alexander của Plutarch là tác phẩm thường xuyên được chuyển ngữ, bản dịch gần đây nhất của cuốn này là của dịch giả Ian Scott-Kilvert, có tên The Age of Alexander (Penguin Books).

Những tác giả này là đối tượng nghiên cứu chi tiết của Lionel Pearson trong cuốn The Lost Histories of Alexander the Great (New York, 1960).

Callisthenes được coi là sử gia chính thức của Alexander cho tới khi ông bị thất sủng và bị hành hình vì tội mưu phản. (ND)

Về phần này, xem thêm nghiên cứu của tôi, Plutarch Alexander: A Commentary (Oxford, 1969), lx-lxii.

Xem thêm phân tích thuyết phục của C. B. Welles trong bài “The reliability of Ptolemy as an historian”, *Miscellanae...* A. Rostagni (Turin, 1963), từ tr.101. Curtius, người đã đọc cuốn sách của Ptolemy, có thể đã nhắc tới khía cạnh này về tác phẩm của Ptolemy khi ông mô tả Ptolemy (9.5.21) là một người đàn ông “chắc chắn không có khuynh hướng nói giảm nhẹ sự vẻ vang của riêng mình”.

R. M. Errington, “Bias in Ptolemy’s History of Alexander”, *CQ*, 1969, từ tr.233, đưa ra một vài ví dụ về việc Ptolemy kể sai sự thật. Errington nhận định rằng Aristonous bị tước đoạt đi niềm vinh dự là đã cứu sống Alexander, nhưng ông lại không thừa nhận quan điểm phổ biến cho rằng Ptolemy đã “phớt lờ” những chiến thắng vang dội của Antigonus trước những kẻ sống sót ở Issus, vì sự kình địch của Ptolemy với Antigonus chỉ xuất hiện sau năm 314.

Proskynesis là hành động cúi chào hoặc quỳ lạy. Đây là phong tục của người Ba Tư, nhằm thể hiện lòng kính trọng với những người có địa vị cao hơn. Nghi lễ này không được người Hy Lạp chấp thuận vì họ cho rằng việc

quỳ lạy là nghi lễ chỉ dành cho thần linh. Sự bất đồng quan điểm này đã dẫn tới âm mưu sát hại Alexander Đại đế, mà những người chủ mưu được cho là Philotas và Callisthenes. (ND)

Strabo (63/64 TCN-24 SCN): sử gia, nhà địa lý và nhà triết học Hy Lạp. (ND)

Quintus Curtius Rufus: một sử gia La Mã, viết dưới triều đại của hoàng đế Claudius (41-54 SCN) hoặc Vespasian (69-79 SCN). Tác phẩm còn lại duy nhất của ông là *Historiae Alexandri Magni*, một tiểu sử bằng tiếng Latinh về Alexander Đại đế gồm mười quyển. Trong đó, hai quyển đầu đã bị thất lạc. (ND)

Polypius (200-118 TCN): sử gia Hy Lạp. (ND)

Xem P. A. Brunt, “Persian Accounts of Alexander’s Campaigns” trong *CQ*, 1962, từ tr.141. Trích dẫn này được lấy trong tr.141.

Bessus (mất vào mùa hè năm 329 TCN): xatrap (tương đương với chức thống đốc hoặc phó vương) vùng Bactria, sau tự xưng là Vua của các vị vua Ba Tư. Năm 329 TCN, Bessus bị bắt. Alexander Đại đế đã trừng phạt ông bằng cách ra lệnh cắt bỏ tai và mũi của Bessus, hình phạt dành cho những kẻ nổi loạn chống lại nhà vua theo tập tục của người Ba Tư. (ND)

Ốc đảo Siwah nằm trong vùng sa mạc phía đông Ai Cập là nơi có đền thờ thần Ammon. Tương truyền rằng vào tháng Hai năm 332, Alexander đã tới đây để hỏi ý kiến các nhà tiên tri của Ammon. Không ai biết vị hoàng đế này đã hỏi gì và được trả lời ra sao, nhưng từ sau chuyến đi này, Alexander bắt đầu tự coi mình là con trai của thần Ammon. (ND)

Liên quan đến những chi tiết về binh lính của của Alexander, xem thêm Trung tướng J. F. C. Fuller, *The Generalship of Alexander the Great* (London, 1958); E. W. Marsden, *The Campaign of Gaugamela* (Liverpool, 1964), Phụ lục I và II; A. R. Burn, “The Generalship of Alexander”, trong *Greece and Rome* 1965, tr.140-54.

Sarissa (hoặc sarisa) là một cây giáo dài khoảng 4-7 mét được sử dụng trong chiến tranh Hy Lạp cổ đại. Vũ khí này được vua Philip, cha của Alexander Đại đế, đưa vào đội hình phalanx truyền thống của Macedonia. (ND)

Xem G. T. Griffith, *Proceedings of the Cambridge Philological Association*, 4 (1956/7), từ tr.3.

Gukhas theo tiếng Nepal nghĩa là chiến binh. Họ nổi tiếng vì sự thiện chiến và lòng trung thành. (ND)

P. A. Brunt, “Alexander’s Macedonian Cavalry”, trong *JHS* 83 (1963), tr.27-46, thảo luận về nhiều vấn đề liên quan tới đội kỵ binh của Alexander. R. D. Milns đã chứng minh trong *Greek, Roman and Byzantine Studies* 7 (1966), tr.159-166.

Về các trung đoàn (Hipparchy), xem Phụ lục A.

Tên một dãy núi nằm giữa Afghanistan và Pakistan. Tên gọi Hindu Kush có nguồn gốc từ tiếng Ả rập, có nghĩa là “Các ngọn núi Ấn Độ”. (ND)

E. Badian trong *JHS* (1965), tr.161.

Một cấp bậc quân sự thời cổ đại, chỉ người chỉ huy một đội quân gồm 1.000 người. (ND)

JHS 83 (1963), tr.39.

Về Ptolemy và Aristobulus, xem phần Dẫn nhập.

Vua Philip bị ám sát vào mùa hè năm 336 TCN. Kẻ ám sát nhà vua là một quý tộc trẻ tuổi tên là Pausanias, người nhiều năm trước đó đã bị Attalus, cha một thứ phi của Philip, xúc phạm. Tương truyền rằng, một trong những lý do khiến Pausanias ra tay ám sát vị hoàng đế của mình là Pausanias lấy làm oán hận việc Philip không cho phép anh ta chống lại Attalus. Alexander và mẹ ông, Olympias, lúc đó đã xa cách với vua Philip, bị nghi ngờ dính líu tới vụ việc này, dù những người anh em của Alexander ở vùng Lyncestis đã bị hành hình vì tội đồng lõa, và sau này Alexander đã buộc tội vua Ba Tư vì đã khoe khoang rằng ông ta đã mua chuộc Pausanias. Về chi tiết, xem Diodorus 16.93-4; Aristotle *Politics* 1311b2. E. Badian, *Phoenix* 17 (1963) từ tr.244, cung cấp những thảo luận tốt nhất gần đây. Ngoài ra, xem thêm A. B. Bosworth, *CQ* 1971, từ tr.93.

Trong tác phẩm *Alexander* (3.5), Plutarch đưa ra ngày sinh của Alexander là vào khoảng 20 tháng Bảy năm 356 TCN.

Tóm tắt của Arrian quá ngắn gọn nên dễ gây hiểu lầm. Theo ghi chép của Diodorus (17.3-4), Alexander, khi đương đầu với tình trạng bất ổn ở Hy

Lạp, đã giành được sự thừa nhận vị trí của ông như là “người lãnh đạo” của Liên minh Corinth từ Liên minh Thessaly và Liên minh Amphictyonic tại Delphi, cũng như từ những quốc gia riêng lẻ ở bên trong và bên ngoài vùng Peloponnese. Cuối cùng, ông đã tổ chức được một cuộc gặp gỡ những người đại diện tại Corinth và được chỉ định là “Tổng chỉ huy” của Liên minh.

Tường thuật về cuộc chinh phạt này, xem Fuller từ tr.219. Những người Triballia sống ở phía nam sông Danube, một khu vực hiện tại thuộc Pleven. Như trong nhiều bản ghi chép dùng cụm từ “những thương gia” (trader), Alexander có thể đã gặp một đoàn lái buôn có vũ trang.

Không phải Philotas, con trai của Parmenio, thủ lĩnh của kỵ binh Liên minh. Nhân vật này được nhắc tới ở phần sau.

Arrian miêu tả (từ đông sang tây) những tộc người sống dọc bờ bắc của sông Danube trong thế kỷ thứ II TCN, chứ không phải trong thời đại của Alexander. Ông đã từng phục vụ ở biên giới Danube, (Indica 4.15). Người Getae là những người Thrace mà người La Mã gọi là người Daci. Cuối cùng, họ bị khuất phục bởi người Trajan vào thế kỷ thứ II SCN. Lãnh thổ của họ được gộp vào khu vực của Dacia. Herodotus thuật lại rằng họ tin rằng những người đã khuất không hề mất đi mà tham dự vào nhóm các vị thần Salmoxis.

Alexander rõ ràng đã không chỉ lên kế hoạch cho một cuộc viễn chinh trừng phạt mà đã lên kế hoạch để thiết lập dòng Danube như là đường biên giới phía bắc cho lãnh thổ của ngài.

Đây là lần đầu tiên Arrian sử dụng từ “pothos”, “khao khát, hấp dẫn”, một từ mà ông và các sử gia về Alexander Đại đế sử dụng để mô tả khao khát chinh phục, khám phá điều chưa biết và điều bí ẩn. Victor Ehrenberg, *Alexander and the Greeks*, từ tr.52, cho rằng từ này được chính Alexander sử dụng. Tuy nhiên, ông lại cho rằng đoạn văn này là một ngoại lệ.

Các vị vua của Macedonia tin rằng họ chính là hậu duệ của Heracles.

Khoảng gần 50 năm trước khi người Celtic xâm lược Macedonia và Hy Lạp.

Cleitus đã quy phục Philip vào năm 349. Người Taulanti và Autariates đều là những tộc người Illyria, người Taulanti sống gần Epidamnus (Durazzo), người Autariates sống ở vùng lãnh thổ xa hơn về phía bắc, ở biên giới Paeonia.

Cyna là em gái cùng cha khác mẹ với Alexander, con gái của vua Philip và một phụ nữ người Illyria. Về số vợ của Philip, xem Athenaeus 13.557c.

Erigon là một nhánh sông của Axios (Vardar), giờ là Tzerna. Pelium là pháo đài biên giới của Macedonia đặt ở phía nam hồ Lychnitis.

Diodorus (17.8-14) đưa ra một ghi chép chi tiết hơn về những sự kiện diễn ra ở Thebes, ít ưu ái Alexander hơn nhiều.

Từ năm 338, Cadmeia, thành lũy của Thebes, đã bị một đơn vị đồn trú của Macedonia chiếm đóng. Timolaus là thủ lĩnh của một nhóm Macedonia (Demosthenes, *On the Crown* 295). Về Amyntas, có lẽ nên đọc Anemoitas, người mà Demosthenes nhắc tới cùng với Timolaus như là một kẻ phản bội người Thebes.

Từ “tự trị” (autonomy) không có trong bản thảo, nhưng cần thiết phải cho từ này vào. “Tự do ngôn luận” đã được đề cập tới (nhưng từ “tự trị” dường như được ưa thích hơn). “Tự do” và “tự trị” luôn đi cùng với nhau, và các thành bang Hy Lạp rõ ràng muốn bảo vệ những quyền này trong “Hiến chương” của Liên minh Corinth (xem Ngụy Demosthenes 17.8). (Ngụy Demosthenes là tên thông thường để ám chỉ tác giả khuyết danh của một số bài diễn văn được gán cho nhà hùng biện Demosthenes.)

Người ta thuật lại rằng ở Athens, Demosthenes đã đem đến một người lính, người khẳng khẳng định rằng Alexander đã bỏ mạng trong một trận chiến mà cũng trong trận đó, anh ta đã bị thương.

Onchestus nằm trên đường bờ biển L. Copais, cách Thebes khoảng gần 10 kilômét về hướng đông bắc. Khoảng cách từ Pelium tới Onchestus không ít hơn 400 kilômét. “Những cổng thành” mà Arrian nhắc tới là chỉ con đường tới Thermopylae.

Diodorus và Plutarch đã khẳng định việc Alexander trì hoãn tấn công Thebes. Plutarch thuật lại (Alexander 11.7) rằng ngài đã yêu cầu giao nộp những thủ lĩnh chống đối người Macedonia, Phoenix và Prothytes, và hứa

rằng sẽ tha thứ cho những người này. Tuy nhiên, ngài chỉ nhận được một sự lãng mạ.

Theo Diodorus (17.12.3), Perdiccas hành động theo mệnh lệnh của Alexander.

Khoảng 6.000 người Thebes đã bị giết và hơn 30.000 người bị bắt làm tù binh. Số tiền thu được từ việc bán các tù binh này là khoảng 440 ta-lăng (Diodorus 17.14; Plutarch, Alexander 11.12).

Cuộc viễn chinh Sicily là cuộc viễn chinh quân sự của người Athens tới Sicily vào khoảng năm 415 TCN tới năm 413 TCN, và đã chuốc lấy thất bại thảm hại. Cuộc viễn chinh này còn được gọi là thảm họa Sicily.

Không thể tính toán một cách chính xác những thiệt hại của người Athens trong cuộc viễn chinh Sicily (415-13) vì chúng ta không rõ trong số các thủy thủ đoàn của hơn 200 thuyền chiến ba tầng chèo, hơn 40.000 con người, có bao nhiêu người là người Athens. Tuy nhiên, ít nhất cũng có 4.000 kỵ binh, bộ binh hạng nặng và hạng nhẹ người Athens đã bỏ mạng.

Về lực lượng lính đánh thuê ở Sicily, xem các đoạn văn của Thucydides được N. G. L. Hammond trích dẫn trong *History of Greece* 390, chú thích 1. Người Ba Tư đã bước vào cuộc chiến năm 412 và dân Athens đã chống cự kiên trì cho tới mùa xuân năm 404.

Thất bại tại Aegospotami (tháng Tám năm 405) đã khiến việc quy phục Athens trở nên bất khả. Những điều kiện quy phục bao gồm “phá hủy Trường Thành và các công sự Peiraeus, giao lại hạm đội 12 tàu chiến, bỏ quyền kiểm soát hoàn toàn, triệu hồi những người lưu đày, và tuân phục Sparta trong mọi vấn đề về chính sách ngoại giao” (Hammond, tr.418). Có thể xác định niên đại cho việc khôi phục sức mạnh trên biển của người Athens từ tháng Tám năm 394, khi Conon đánh bại hạm đội Sparta tại Cnidus. Việc tái xây dựng Trường Thành, được bắt đầu ngay trước thời điểm này, đã được hoàn thành vào khoảng năm 391. Cả hai việc này phần nhiều đều nhờ vào sự trợ giúp của người Ba Tư.

Liên minh của người Boeotia dưới sự lãnh đạo của Thebes đã đánh bại Sparta tại Leuctra vào năm 371 và tại Mantinea vào năm 362. Cuộc xâm

lược Sparta diễn ra vào năm 369. Về các sự kiện này, xem Xenophon, History of Greece 6.4.4-15, 7.5.18-27; và 7.1.15-22.

Cả ba thị trấn này đều bị ép quy phục trong suốt cuộc Chiến tranh Peloponnesia. Sau một thời gian vây thành kéo dài, Plataea quy phục Sparta vào năm 427, Melos và Scione quy phục Athens lần lượt vào các năm 415 và 421. Trong các trường hợp này, đàn ông đều bị giết, còn phụ nữ và trẻ em bị bán làm nô lệ.

Quân Thebes đã đột kích Plataes vào tháng Ba năm 431, nhưng đã buộc phải rút lui khỏi thị trấn. Gần Plataea, vào năm 479, người Hy Lạp đã đánh bại quân Ba Tư do Mardonius chỉ huy và khiến họ phải rút quân khỏi Hy Lạp. Thebes đã được sử dụng như một căn cứ quân sự của Ba Tư và một đạo quân Thebes cũng đã chiến đấu bên phe Ba Tư. Vào cuối cuộc Chiến tranh Peloponnesia, Erianthus người Thebes đã đề nghị phá hủy Athens và đem giết bỏ hoặc bán làm nô lệ các công dân của thành bang này. Sparta, với thế lực của mình, đã bác bỏ đề nghị này.

Diodorus (17.10) đã nhắc tới nhiều điếm báo xấu.

Trách nhiệm đạo đức thuộc về Alexander, mặc dù chắc chắn ngài đã đệ trình quyết định của mình cho các đồng minh. Cuộc nổi loạn đã gây ra mối bất hòa trong Hiệp ước Hòa bình và Alexander (với vai trò một thống lĩnh) đã kêu gọi các binh lính Đồng minh mặc dù chỉ có các khu vực lân cận Thebes gửi quân tới – bao gồm người Plataea, Phocia, Thespieae và Orchomenus. Nhưng Alexander không sai khi nhận ra rằng hình phạt dành cho Thebes khiến nhiều kẻ thù của thành bang này cảm thấy nhiều ân oán cũ đã được giải quyết. Ngài chắc hẳn cũng mong muốn lấy số phận của Thebes làm lời cảnh báo chết chóc cho bất kỳ thành bang nào có ý định nổi loạn chống lại ngài.

Sau Chaeroneia, Philip có ý định xây dựng lại Plataea và Orchomenus, những thị trấn bị Thebes phá hủy hai lần vào năm 373 và năm 364, nhưng rõ ràng việc này đã không được thực hiện.

Một nghi lễ của Hy Lạp cổ đại. Trong nghi lễ này, người ta sử dụng rượu và các kỹ thuật thôi miên để đưa con người về trạng thái bản năng nhất. (ND)

Nghi lễ Huyền bí vinh danh thần Demeter được tổ chức tại Eleusis từ ngày 15 tới ngày 23 tháng Boedromion theo lịch Athens, tương ứng với tháng Chín/tháng Mười.

Theo Plutarch (Demosthenes 23.3), những sử gia đáng tin nhất đưa ra tám cái tên, mặc dù những người khác thường nhắc tới 10 người. Những tên tuổi được lưu lại này cũng không hoàn toàn thống nhất. Tất cả những sử gia mà Arrian nhắc tới đều là các nhà hùng biện, ngoại trừ các tướng quân Chares, Charidemus và Ephialtes. Arrian có lẽ đã tính tới những cống hiến của Demosthenes về lăng mộ của Pausanias, vụ ám sát Philip (Aeschines 3.160), và trao đổi thư từ của ông với tướng quân Macedonia, Attalus, người đã cùng với Parmenio mở chiến dịch tấn công Ba Tư vào đầu năm 336.

Những người khác cũng rời khỏi Athens. Chares gặp Alexander tại Sigeum vào năm 334, trong khi Ephialtes và Thrasybulus (những cái tên mà người ta nghĩ rằng đã bị bỏ qua trong danh sách của Arrian) chiến đấu bên phe Ba Tư tại Halicarnassus (Diodorus 17.25.6).

Vua của Macedonia từ năm 413 tới năm 399 TCN. Ông nổi tiếng là người bảo trợ cho văn học và nghệ thuật, chính dưới triều đại của ông, Euripides đã dành những năm cuối đời để viết cuốn Bacchae.

Các nữ thần thơ ca. (ND)

Một thể loại thơ được trình bày rất oai nghiêm và trang trọng. (ND)

Hiện tượng này, xảy ra do sự hóa đặc hơi ẩm, thường được nhắc tới trong văn học cổ điển. Người ta nói rằng hiện tượng này xảy ra vào đúng thời điểm Alexander tới Thebes. Aristander là nhà tiên tri mà Alexander (cũng có thể là cả Philip) tin nhiệm nhất, là người được Arrian nhắc tới thường xuyên với những lời tiên đoán vô cùng chính xác. Các cư dân của Telmissus ở Caria đã được nhắc tới khá sớm, vào khoảng giữa thế kỉ thứ VI, do khả năng tiên đoán của họ (Herodotus 1.78).

Antipater nhận lệnh ở lại cùng với 12.000 bộ binh và 1.500 kỵ binh. Những số liệu của Arrian cũng đã được Diodorus khẳng định (17.17) khi ông đưa một danh sách các lực lượng của Alexander sau khi vượt eo biển tới lục địa Á châu: 32.000 bộ binh và 5.100 kỵ binh. Những số liệu cao hơn cho bộ

binh (43.000; 40.000) được các sử gia khác đưa ra, có thể bao gồm 10.000 binh lính, những người đã ở châu Á vào năm 335, mặc dù phần lớn lực lượng này, trong khoảng thời gian đó, đã rút lui. Người ta không tìm thấy lời giải thích thỏa đáng nào cho các số liệu đưa ra số lượng kỵ binh ít hơn. Về vấn đề này, gần đây nhất, xem P. A. Brunt, JHS 1963, từ tr.33, và E. W. Marsden, *The Campaign of Gaugamela* (Liverpool, 1964), từ tr.24.

Một eo biển hẹp thuộc tây bắc Thổ Nhĩ Kỳ, nối liền biển Aegean và biển Marmara. (ND)

Homer, *Iliad* 2.701; Herodotus 9.116.

Phía tây bắc của thành Troy, gần Mũi đất Sigeium.

Diodorus (17.17.2), thuật lại rằng Alexander, trước khi đặt chân lên bờ, đã quẳng cây thương của ngài xuống để khẳng định lục địa Á châu là phần thưởng của cuộc chiến. Nếu điều này là sự thật, nó chứng tỏ rằng Alexander đã quyết tâm chinh phục Đế chế Ba Tư.

Tám khiên này đã được Peucestas mang theo trong cuộc tấn công vào thành lũy của thị trấn Malli.

Con trai của Achilles và là người sáng lập triều đại Moloosian. Alexander khẳng định mình thuộc dòng dõi của Neoptolemus, thông qua mẹ ngài là Omlypias.

Hephaestion là người bạn thân thiết nhất của Alexander từ thuở thiếu niên. Việc đội vòng hoa tại lăng mộ của Achilles và Patroclus tượng trưng cho mối quan hệ giữa hai người. Chính vì điều này, khi Hephaestion qua đời, Alexander đã vô cùng đau khổ.

Hiero và Gelo đã cai trị Syracuse và Thero Acragas (Agrigentum) vào đầu thế kỉ thứ V. Những thành tựu của họ đã được Pindar và Bacchylides vinh danh.

Trong *Anabasis* của Xenophon, số phận của Clearchus được thuật lại trong Quyển hai.

Chỉ huy của quân đánh thuê người Hy Lạp. (ND)

Memnon không chỉ là một tướng lĩnh [condottiere] của quân đánh thuê mà còn là một trong những người thuộc giai cấp thống trị của Ba Tư, và là người đã kết hôn với em gái của Artabazus. Vào năm 335, Memnon đã

ngăn chặn thành công mũi tiến quân của quân Macedonia tới Tiểu Á, và cũng trong thời gian này, ông đã tán thành cuộc chiến xâm lược châu Âu (Diod, 17.18.12). Về những hành động sau đó và cái chết của Memnon, xem Quyển hai. Có lẽ một phần động cơ thúc đẩy các xatrap từ chối kế hoạch của Memnon là do lòng ghen tị của họ đối với ông.

Không có gì làm Alexander hài lòng hơn là quyết định chiến đấu của người Ba Tư. Ngài hiểu được chiến thắng sẽ có tác động như thế nào đối với các thành bang Hy Lạp ở Tiểu Á, và hy vọng rằng các thủ lĩnh Ba Tư không có lời biện hộ nào cho điều mà ngài coi là thất bại rõ ràng của họ. Đây là ví dụ đầu tiên trong số nhiều ví dụ cho việc Alexander từ chối lời khuyên của lão tướng Parmenio, một vài ví dụ trong số này, ít nhất, có thể là do trí tưởng tượng của Callisthenes, với vai trò là sử gia chính thức của Alexander, để làm giảm nhẹ những lời chê trách Alexander vì đã xử tử Parmenio trong một vụ nổi loạn sau này.

Do đó, việc này đã tước bỏ cơ hội tấn công của kỵ binh và bộ binh (một lực lượng khoảng 20.000 người). Lý do cho sai lầm ngớ ngẩn này không được nêu rõ.

Vụ thảm sát này là một sai lầm, vì theo thỏa thuận với Liên minh Corinth, số tù binh Hy Lạp phải được gửi đi lao động khổ sai. Ngay từ giai đoạn đầu khi vây thành Miletus, Alexander đã nhận ra điều này và cho phép 300 lính đánh thuê, những người có ý định chống trả đến cùng, được tuyển mộ vào đội quân của ngài.

Nhà tạc tượng Hy Lạp nổi tiếng. Cùng với Scopas và Praxiteles, ông được coi là một trong những nhà điêu khắc vĩ đại nhất của Hy Lạp cổ đại. (ND) Arrian dường như đã nhầm lẫn. Theo Velleius (1.11.4), những bức tượng này đã được Metellus Macedonicus chuyển tới La Mã vào năm 148.

Những số liệu về tổn thất của quân Macedonia thấp một cách đáng ngờ, vì họ thường không tính đến lính đánh thuê.

Theo quan điểm của một nhóm nhỏ trong số những người Hy Lạp đã tham gia trận chiến, lời khắc (cùng với việc bỏ qua, không hề nhắc gì tới người Macedonia) chắc hẳn được coi như một sự tuyên truyền hướng tới các đồng minh Hy Lạp. Alexander đã nhấn mạnh sự vắng mặt của người Sparta.

Zeleeia là một thành phố Hy Lạp, nhưng có thể đoán rằng họ cũng phải chịu các khoản thuế tương đương với các cư dân khác trong vùng. Về sự phát triển trong chính sách ngoại giao hướng tới các thành phố Hy Lạp của Alexander, xem E. Badian, “Alexander the Great and the Greeks of Asia”, trong *Ancient Society and Institutions. Studies Presented to Victor Ebreberg*, Oxford, 1966, từ tr.37.

Như sắp xếp của Alexander đã cho thấy, những người này được đối xử giống như trước kia, không ưu ái hơn cũng không tệ bạc hơn.

Một phần của Troad.

Alexander đã đề nghị xây dựng một điện thờ mới – điện thờ cũ đã bị đốt cháy hoàn toàn vào đêm ngài ra đời – nhưng những người Ephesian đã từ chối. Lưu ý rằng đồ cống nạp không được hoàn lại.

Việc thiết lập các nền dân chủ không phụ thuộc vào thiên kiến của Alexander đối với chính quyền dân sự (thực sự thì tại sao Alexander lại thích chính quyền kiểu này hơn?) mà là vì người Ba Tư đã hỗ trợ các tập đoàn chính trị đầu sỏ.

Miletus cách cửa sông Maeander khoảng 16 kilômét.

Alexander chắc chắn không hề tin tưởng lòng trung thành của các đồng minh Hy Lạp. Ngài đã giữ lại hai mươi tàu thuyền của Athens mà thủy thủ đoàn của chúng được coi như những con tin.

Về một số ghi chép khác biệt về cuộc vây thành, đặc biệt là những giai đoạn cuối, xem Diodorus 17.23-27.

Myndus nằm ở cực tây của bán đảo, nơi có thị trấn Halicarnassus.

Theo Diodorus, nhân vật này đã bị giết khi chiến đấu bên phe Macedonia. Hecatomnus, người cai trị Caria, đã để lại ba người con trai: Mausolus, Hidrieus, Pixodarus và hai người con gái: Artemisia và Ada. Artemisia kết hôn với Mausolus, còn Ada kết hôn với Hidrieus, và họ thừa kế ngai vàng của Hecatomnus.

Sự kháng cự duy nhất diễn ra ở Marmara, nơi cư dân đã quyết định đốt bỏ thị trấn (Diodorus 17.28).

Milyas là tên cũ của Lycia, nhưng tên Lycia được sử dụng để chỉ vùng đất cao, mở rộng về phía đông bắc tới tận Pisidia.

Cả hai đều bị xử tử.

Hellespontine Phrygia. Alexander đã giao vùng này cho Calas.

Plutarch (Alexander 17.6) nhận xét rằng nhiều sử gia đã tìm thấy trong sự kiện này cơ hội nói về cách hành xử “ấn tượng và khoa trương”, và viết về “cú đánh may mắn của định mệnh”. Sử gia này trích một lá thư mà trong đó, Alexander không nói bất cứ điều gì về sự việc kỳ lạ này, nhưng Callisthenes chắc chắn đã viết về điều này, dĩ nhiên là với sự chấp thuận của Alexander.

Badian (Ehrenberg Studies, 65, chú thích 50) bình luận rằng 50 ta-lăng là một số tiền quá lớn mà một thành phố Hy Lạp phải cống nạp và yêu cầu này cho thấy nhu cầu về tiền bạc của Alexander trong thời gian đó.

Thị trấn này là Termessus, nhưng có thể Arrian đã nhầm lẫn.

Bất chấp những đóng góp lớn của Antigonus trong việc giữ vững phòng tuyến Phrygia cho Alexander Đại đế – Curtius (4.1.35) chỉ nhắc tới ba chiến thắng của ông trước quân Ba Tư sau trận Issus – trong Anabasis, chỉ có duy nhất một lần sử gia này nhắc tới Antigonus “một mắt”, cha của Demetrius Người vây thành. Tarn (Alexander 2.110) cho rằng sự im lặng này là do Ptolemy là kẻ thù của Antigonus trong Cuộc chiến của Những người kế vị. Họ đã được thả vào đầu năm 331, sau khi Alexander trở về từ Ai Cập.

1. David Hume (1711–1776): Nhà triết học, sử học và kinh tế học người Xcốtlen. Các tác phẩm chủ yếu của ông là Luận thuyết về bản chất của loài người (A Treatise of Human Nature), Nghiên cứu về sự nhận thức của con người (An Enquiry Concerning Human Understanding), Luận văn về kinh tế chính trị (A discourse on political economy).

2. Thành phố Philadelphia thuộc tiểu bang Pennsylvania nằm giữa vùng đất New England, căn cứ phe của Hamilton và thành phố Richmond, thủ phủ tiểu bang Virginia, căn cứ phe Cộng hoà của Madison và Jefferson.

1. Sau này, Ngân hàng Quốc gia như Hamilton đề xuất hết hạn hiệu lực sau đó 20 năm, đúng vào nhiệm kỳ đầu tiên Madison giữ chức Tổng thống Mỹ, năm 1811. Nhưng sang nhiệm kỳ thứ hai, chính Madison lại yêu cầu Quốc hội Mỹ thành lập Ngân hàng thứ 2, thực hiện đúng những chức năng như ngân hàng thứ 1 mà Madison từng bác bỏ.

2. 'Quan điểm về tính hợp hiến của Ngân hàng quốc gia': Opinion as to the Constitutionality of the Bank of the United States.

3. Ngân hàng Quốc gia (The First Bank of The United States), thành lập năm 1791 và chấm dứt sự tồn tại năm 1811. Năm 1816, một ngân hàng Trung ương khác được thiết lập (The Second Bank of The United States), tồn tại đến năm 1836. Qua nhiều biến động, ngân hàng quốc gia tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau, năm 1913, Đạo luật dự trữ Quốc gia được phê chuẩn thiết lập hệ thống Dự trữ Liên bang (FED) bao gồm 12 ngân hàng khu vực do một ban lãnh đạo điều hành do chính Tổng thống bổ nhiệm như ngày nay nhằm đối phó với tình hình khó khăn về kinh tế và tài chính.

1. William Howe (1729-1814): Hiệp sĩ và Đại tướng, là viên tướng Anh có binh nghiệp sáng chói. Năm 1759-1780, ông được bầu vào Nghị viện Anh, phản đối việc đàn áp các thuộc địa Mỹ, nhưng tuân lệnh Vua George III sang làm Tổng tư lệnh quân đội Anh tại Mỹ, thất bại tại trận Germantown (tháng 10/1777), Howe xin từ chức.

2. Horatio Gates (1727-1806): Sinh tại Anh rồi tham gia quân đội Anh, có mặt trong nhiều trận đánh với quân Pháp và người Da Đỏ tại các thuộc địa Mỹ. Khi cuộc Cách mạng Mỹ bùng nổ, ông tham gia phe thuộc địa chống Anh, có công lao lớn trong trận Saratoga. Năm 1780, Gates được giao chỉ huy đội quân miền Nam nhưng bị thất bại ở Camden, S.C. rồi bị cách chức. Vợ và con trai duy nhất của ông đều chết trong chiến tranh.

3. John Burgoyne (1722-1792) : Có mặt trong cuộc chiến tranh 7 năm, được bầu vào Nghị viện năm 1761. Năm 1776, Burgoyne từ Canada đánh chiếm New York nhưng thất bại, bị tướng Horatio Gates bắt tại trận Saratoga năm 1777. Khi trở lại Anh, ông bị chỉ trích dữ dội nên chuyển sang lĩnh vực văn học và xã hội, sau này trở thành một nhà viết kịch lớn.

4. George Clinton (1739-1812): Luật sư, đại biểu Quốc hội New York, đại biểu Đại hội các thuộc địa lần 2, Thống đốc tiểu bang New York (1777). Sau này, Clinton kịch liệt chống bản Hiến pháp Mỹ vì e sợ mất quyền hành. Trong những năm 1790, Clinton đứng về phe Cộng hoà-Dân chủ. Năm 1804, ông là phó Tổng thống cho Thomas Jefferson. Thất bại trong cuộc

đưa Tổng thống năm 1808, ông lại chấp nhận làm Phó Tổng thống cho James Madison. Ông là địch thủ trong suốt nhiều năm của Hamilton.

5. Benjamin Franklin (1706-1790) : Nhà ngoại giao, chính khách, học giả, nhà khoa học, nhà báo nổi tiếng ở cả Mỹ và châu Âu. Năm 1775, ông là lãnh tụ của Đại hội các thuộc địa khoá 1; tham gia uỷ ban soạn thảo Tuyên ngôn Độc lập; Chủ tịch Hội nghị Lập hiến của Pennsylvania. Những năm 1776-79, là một trong ba đặc sứ ký kết hiệp định liên minh với Pháp; cùng John Jay và John Adams đàm phán Hiệp ước Paris (1783) chấm dứt chiến tranh. Năm 1785, là Chủ tịch Hội đồng Hành pháp Tối cao Pennsylvania; tham dự Hội nghị Lập hiến và có đóng góp to lớn.

6. Henry Clinton (1738-1795): Trung tướng, Hiệp sĩ, từng tham gia Nghị viện Anh. Trong cuộc chiến tranh, Clinton là phó Tư lệnh quân đội Anh tại Mỹ cho tướng William Howe. Năm 1778, ông thay Howe làm Tổng tư lệnh quân Anh nhưng gặp nhiều thất bại nên từ chức năm 1781.

7. Tướng Charles Cornwallis (1738-1805): Hầu tước, Đại tướng, ông tham gia hoạt động chính trị và giữ nhiều chức vụ quan trọng. Ông giành nhiều chiến thắng lớn trước quân Mỹ nhưng bị đánh bại tại trận quyết định ở Yorktown, và đầu hàng ngày 19/10/1781. Sau này, ông là Công sứ tại Phổ, Toàn quyền tại Ấn Độ (1786-1793). Năm 1795, được bổ nhiệm vào Nội các Anh; giữ chức Bộ trưởng Quốc phòng; Tổng trấn Aixơlen (1798).

8. Benedict Arnold (1741-1801): Arnold tham gia quân đội Lục địa, được phong chức Thiếu tướng năm 1776. Arnold phản bội lại quân Mỹ trao nộp vùng West Point cho quân Anh. Vụ việc bại lộ nhưng Arnold may mắn trốn thoát.

9. Hầu tước, Đại tướng, ông tham gia hoạt động chính trị và giữ nhiều chức vụ quan trọng. Ông giành nhiều chiến thắng lớn trước quân Mỹ nhưng bị đánh bại tại trận quyết định ở Yorktown, và đầu hàng ngày 19/10/1781. Sau này, ông là Công sứ tại Phổ, Toàn quyền tại Ấn Độ (1786-1793). Năm 1795, được bổ nhiệm vào Nội các Anh; giữ chức Bộ trưởng Quốc phòng; Tổng trấn Aixơlen (1798). Benedict Arnold (1741-1801): Arnold tham gia quân đội Lục địa, được phong chức Thiếu tướng năm 1776. Arnold phản

bộ lại quân Mỹ trao nộp vùng West Point cho quân Anh. Vụ việc bại lộ nhưng Arnold may mắn trốn thoát.

1. Bộ luật Các điều khoản Hợp bang: The Articles of Confederation, chủ yếu do John Dickinson soạn thảo, có hiệu lực từ năm 1781 đến năm 1789, khi chính quyền Washington được thành lập theo bản Hiến pháp mới cho đến ngày nay.

2. Robert Morris (1734-1806): Một trong những nhà lãnh đạo quan trọng của Cách mạng Mỹ, tham gia Đại hội các thuộc địa Khoá 1 và 2, từng ký tên vào bản Tuyên ngôn Độc lập năm 1776. Ông làm Giám sát Tài chính cho Hợp bang (1781-84) và có nhiều đóng góp to lớn cho nền tài chính của cuộc Cách mạng; tham gia hội nghị Annapolis và Hội nghị Lập hiến; là Thượng nghị sĩ Liên bang (1789-95). Cuối đời do buôn bán thất bại nên ông bị phá sản và suýt phải vào tù.

1. Adam Smith (1723-1790): Nhà triết học và kinh tế học người Anh nổi tiếng với tác phẩm 'Sự giàu có của các quốc gia' (1776).

1. Francis Bacon (1561–1626): Hiệp sĩ, luật sư, chính khách đồng thời là nhà triết học lớn người Anh nổi tiếng với các tác phẩm 'Lợi ích của việc học' (The Advancement of Learning, 1605 và 'Những bài luận văn' (Essays) rất nổi tiếng.

2. Gaius Julius Caesar (100 BC–44 BC): Thống chế, chính khách La Mã, là Tổng tài từ 58-56 (B.C), lập nhiều chiến công lớn, chinh phục xứ Gaules, sau này bị ám sát. Ông cũng là một sử gia lớn với nhiều tác phẩm viết về chiến tranh như 'Bình luận về cuộc chiến tranh với người Gaules' và 'Cuộc nội chiến La Mã'.

3. Venable (1758-1811): Hạ nghị sĩ rồi là Thượng nghị sĩ phe Cộng hoà, Chủ tịch Ngân hàng Virginia.

4. Muhlenberg (1750-1801), đại biểu Đại hội các thuộc địa (1779-1780); Chủ tịch Hạ viện Pennsylvania (1780-1783); Chủ tịch Hội nghị phê chuẩn Hiến pháp ở Pennsylvania (1787); Chủ tịch Hạ viện Liên bang Mỹ (1789-1791; 1793-1795).

1. Gouverneur Morris (1752-1816): Đại biểu Đại hội các thuộc địa khoá 2. Ông là một trong những đại biểu trẻ nhất và xuất chúng nhất và có nhiều

đóng góp lớn cho cuộc Cách mạng Mỹ. Morris có vai trò nổi bật trong Hội nghị Lập hiến, tích cực ủng hộ chủ nghĩa quốc gia, chính ông là người chấp bút viết bản Hiến pháp. Sau này, Morris là Công sứ tại Pháp và là Thượng nghị sĩ, bạn thân và đảng viên Liên bang nhiệt thành ủng hộ các chính sách của Hamilton.

2. Edmund Randolph (1753-1813): từng là tùy tùng của Washington rồi tham gia chính quyền tiểu bang Virginia, đại biểu Đại hội các thuộc địa. Dưới chính quyền Washington, Edmund Randolph giữ chức Tổng chưởng lý Liên bang, rồi thay Thomas Jefferson làm Ngoại trưởng (1794-95). Trong cuộc xung đột Jefferson-Hamilton, ông cố gắng giữ quan điểm trung lập.

3. Hamilton đề xuất rằng cả nước Mỹ sẽ chia thành một số quận bầu cử nhất định bằng nhau không phân biệt biên giới tiểu bang để bầu chọn Thượng nghị sĩ một cách cân bằng.

4. Hội nghị Lập hiến họp theo cách thức đề ra những giải pháp rồi các đại biểu bỏ phiếu thông qua hay cần sửa đổi từng điểm một, nhưng mỗi bang chỉ có một phiếu bầu chung cho các đại biểu. Vấn đề được thông qua nếu có đa số các bang bỏ phiếu thuận, chứ không phải căn cứ theo số lượng đại biểu bỏ phiếu thuận. Vì vậy, Hamilton luôn ở thế thiếu số so với Yates và Lansing, nên phiếu của ông hầu như chẳng có tác dụng gì.

5. Yates là Thẩm phán toà án tối cao New York còn Lansing là luật sư và là Thị trưởng thành phố Albany. Việc xử án khi đó được tiến hành tại một vài thời điểm nhất định, chứ không phải tổ chức liên tục trong năm. .sup

1. Napoleon Bonaparte (1769-1821): Là một trong những nhà quân sự xuất sắc nhất thế giới, tự lên ngôi Hoàng đế Pháp năm 1804, từng có tham vọng xây dựng một Vương quốc châu Âu.

2. William Pitt (1759-1806), Thủ tướng Anh trẻ nhất trong lịch sử, nhận chức năm 1783 khi mới 24 tuổi.

3. Charles Maurice de Talleyrand (1754-1838): Có vai trò lớn trong cuộc Cách mạng Pháp, Bộ trưởng Ngoại giao Pháp dưới thời Napoleon, chính trị gia xuất sắc, đại diện cho Pháp tại Hội nghị Vienna (1814-1815).

1. Đảng Cộng hoà (Republic Party) do Thomas Jefferson sáng lập, là đảng của những nhà tiểu nông, chủ đồn điền tập trung chủ yếu ở các bang miền Trung Tây, và miền Nam nước Mỹ, giành quyền lực từ năm 1801 đến 1815. Sau nhiều biến động, ngày nay là Đảng Dân chủ Mỹ. Thường được gọi là Đảng Cộng hoà - Dân chủ để phân biệt với Đảng Cộng hoà ngày nay thành lập năm 1854 trên cơ sở đảng Liên bang trước đây. Đảng Dân chủ là đảng của cựu Tổng thống Bill Clinton.

2. Khi mới thành lập, 13 tiểu bang của nước Mỹ rất khác nhau về đặc điểm kinh tế và xã hội. Trong khi các bang miền Bắc có nền kinh tế và ngành thương mại khá phát triển thì các bang miền Nam lại mạnh về nông nghiệp với các vùng đồn điền với rất nhiều lao động nô lệ. Điều khoản hạn chế tiến tới chấm dứt hoàn toàn việc buôn bán nô lệ thật sự ảnh hưởng lớn đến nền sản xuất của miền Nam đã làm họ rất lo ngại.

3. Đảng Liên bang: Federal Party. Chấm dứt sự hoạt động sau khi Hamilton qua đời. Sau này, năm 1865, những người theo tư tưởng liên bang tập hợp lại dưới một cái tên mới là Đảng Cộng hoà. Và tồn tại đến ngày nay. Đây là đảng của Tổng thống đương nhiệm George Bush (con).

1. Sau này, mãi tới năm 1812 dưới quyền Tổng thống của Madison, khi nước Mỹ đã có một sự chuẩn bị tốt hơn về quân sự sẵn sàng cho một cuộc chiến tranh thì những xung đột và bức bách của quân Anh mới hoàn toàn chấm dứt.

2. Hiến pháp khi đó qui định ai có phiếu bầu nhiều nhất của các đại cử tri sẽ trở thành Tổng thống.

3. Nhưng thể chế chính trị Mỹ không thể chấp nhận được sự mâu thuẫn giữa hai người lãnh đạo cao nhất của đất nước thuộc hai đảng khác sau vì thế sau này sửa chữa điều kiện rằng Tổng thống và Phó Tổng thống phải là người cùng một đảng.

4. John Curtis Marshall (1755-1835). Ngoại trưởng Mỹ dưới thời Adams (1800-1801); Chánh án Toà án Tối cao Mỹ cho tới khi mất. Được coi là Chánh án vĩ đại nhất trong lịch sử tư pháp Hoa Kỳ, người kế tục tư tưởng của Hamilton về một chính quyền liên bang vững mạnh.

5. Elbridge Gerry (1744-1814). Một trong những lãnh tụ của cuộc cách mạng Mỹ. Năm 1789, được bầu vào Quốc hội khoá đầu tiên, Gerry ủng hộ những chính sách của phe Liên bang; Thống đốc Massachusetts (1810); Phó Tổng thống cho James Madison (1813).

6. Charles Cotesworth Pinckney (1746-1825). Sớm tham gia cách mạng, đại biểu Hạ viện (1778 và 1782) và Thượng viện tiểu bang Nam Carolina (1779). Ông là ứng cử viên Phó Tổng thống của Đảng Liên bang (1800), ứng cử viên Tổng thống (1804 và 1808) nhưng đều thất bại.

1. Sự bế tắc trong cuộc bầu cử Tổng thống này đã dẫn tới việc Quốc hội Mỹ và năm 1804 đã thông qua điều khoản sửa đổi Hiến pháp thứ 12, qui định rằng các đại cử tri phải ghi rõ ràng tên cử Tổng thống và Phó Tổng thống mà mình lựa chọn.

1. Timothy Pickering (1745-1829): người bang Massachusetts, từng giữ chức Ngoại trưởng dưới thời Washington, bị Adams sa thải sau khi phát hiện ra ông câu kết với Hamilton chống lại các chính sách của mình.

2. Nguyên văn câu của Troupe là 'Delenda est Carthago'. Carthage là một vương quốc cổ đại do người Phoenici thành lập hồi thế kỷ IX trước CN ở bờ biển Bắc Phi. Đây là một vương quốc thương mại giàu có với lãnh thổ rộng lớn bao gồm tất cả các miền ven biển Địa Trung Hải, địch thủ lớn nhất của đế chế La Mã. 'Delenda est Carthago' là câu nói nổi tiếng của Cato, nghị sĩ Viện Nguyên lão La Mã. Cứ mỗi lần nói chuyện hay diễn thuyết bất cứ điều gì đều kết thúc bằng lời kêu gọi 'Delenda est Carthago', có nghĩa là nhất định phải tiêu diệt Carthage. Carthage bị người La Mã phá huỷ năm 146 trước CN.

1. Samuel Adams (1722 - 1803): Lãnh tụ chủ chốt của cuộc Cách mạng Mỹ. Ông học trường Harvard, tham gia nhiều hoạt động chính trị chống lại nước Anh, là người sáng lập Hội những người con Tự do (Sons of Liberty). Ông là người phác thảo hầu hết các chỉ thị của cuộc Cách mạng, là lãnh tụ chính thành lập các Ủy ban Liên lạc liên Thuộc địa, chỉ huy vụ Lô chè Boston (1773), góp phần soạn thảo Các điều khoản Hợp bang; sau này là Thống đốc Massachusetts (1794 -1797).

2. Elias Boudiot, sau này là một viên tướng xuất sắc trong cuộc chiến tranh giành Độc lập, rồi là đại biểu Quốc hội Mỹ.
3. John Adams (1735-1826): Tổng thống thứ 2 của Mỹ. Ông nổi tiếng với vụ bào chữa cho lính Anh trong vụ thảm sát ở Boston năm 1770, và viết nhiều bài báo nổi tiếng bảo vệ quyền của các thuộc địa Mỹ. John Adams tham gia Đại hội các thuộc địa lần 1; tham gia Ủy ban soạn thảo Tuyên ngôn Độc lập; là Chủ tịch Ủy ban Hậu cần và Chiến tranh. Năm 1783, ông tham gia ký Hiệp định Paris kết thúc chiến tranh.
4. William Blackstone(1723-1780): Hiệp sĩ, luật sư xuất sắc người Anh, nổi tiếng với tác phẩm 'Những lời bình luận về luật pháp nước Anh'.
5. John Lock (1632-1704): Triết gia nổi tiếng người Anh với các tác phẩm 'Bàn về lòng khoan dung' (1689), 'Bàn về trí tuệ con người' (1690), 'Luận văn về nguồn gốc, sự phát triển và chấm dứt của chính quyền'. Ông chủ trương xã hội phải có pháp luật mà vua chúa cũng phải tuân theo, nếu không người dân sẽ có quyền nổi dậy.
6. Montesquieu (1689-1755): Triết gia xuất sắc người Pháp của Thế kỷ Ánh sáng, nổi tiếng với các tác phẩm 'Những bức thư của người Ba Tư' (1721), 'Bàn về chính trị' (1723), 'Suy nghĩ về chính thể quân chủ phổ thông' 1724, 'Tinh thần pháp luật' (1748). Ông là người đề xướng chủ trương Tam quyền phân lập.
7. Patrick Henry (1736-1797): Một trong những lãnh tụ nổi tiếng nhất của cuộc Cách mạng Mỹ. Năm 1774, Henry kêu gọi các thuộc địa khác cử đại biểu thành lập Đại hội các thuộc địa lần thứ 1. Cách mạng nổ ra, Henry là Tư lệnh quân đội Virginia và góp phần soạn thảo Hiến pháp đầu tiên cho tiểu bang; Thống đốc Virginia (1776-79, 1784-1786) nhưng từ chối tham dự Hội nghị Lập hiến năm 1787, là lãnh tụ phe chống Liên bang nhiều năm sau đó.
8. Richard Henry Lee (1756-1818): một trong những lãnh tụ hàng đầu của cuộc Cách mạng Mỹ, người đề xướng nền Độc lập cho các thuộc địa. Sau này là Thống đốc Virginia (1792-1795) và là Thượng nghị sĩ Mỹ (1799-1801).

9. Thomas Jefferson (1743-1826): Tổng thống thứ 3 của Mỹ (1801-1809). Là một học giả, kiến trúc sư, nhà khoa học lớn, ông cũng là người sáng lập Trường Đại học Tổng hợp Virginia.

10. Tướng Henry Knox (1750-1806): Viên tướng xuất sắc của quân đội Mỹ, có mặt tại hầu hết các trận đánh lớn trong cuộc chiến tranh. Trong thời kỳ 1785 - 1794, ông là Bộ trưởng Chiến tranh trong chính quyền Hợp bang cũng như chính quyền Liên bang của George Washington. Knox hoàn toàn tán thành quan điểm Liên bang của Hamilton.

11. Tướng Nathanael Greene (1742-1786): Viên tướng xuất sắc của quân đội Mỹ, chỉ đứng sau Washington. Sau khi quân Mỹ ở miền Nam thất bại tại trận Camden, S.C. (1780), Greene được cử thay thế tướng Horatio Gates và lập nhiều chiến công lớn.

1. James Madison (1751-1836): Tổng thống thứ 4 của Mỹ. Ông là một chính trị gia và học giả rất uyên thâm. Tham gia hoạt động chính trị từ khi còn rất trẻ; ông đã đóng vai trò quan trọng tại Hội nghị Annapolis (1786) và Hội nghị Lập hiến năm 1787, được mệnh danh là “Cha đẻ của Hiến pháp Mỹ” vì những đóng góp to lớn. Là Hạ nghị sĩ Liên bang (1789-97), Madison tham gia xây dựng tuyên ngôn Nhân quyền, góp phần tổ chức các cơ quan hành pháp và tạo nên một hệ thống thuế liên bang. Là lãnh tụ phe chống đối các chính sách của Hamilton, ông và Jefferson thành lập Đảng Cộng hoà - Dân chủ (1791). Ông là ngoại trưởng Mỹ dưới thời Tổng thống Jefferson. Sau này, ông là đồng chủ tịch tại Hội nghị Lập hiến của Virginia năm 1829-30, Hiệu trưởng Trường Đại học Tổng hợp Virginia.

2. Bộ luật Các điều khoản Hợp bang quy định rằng, bất cứ một đạo luật quan trọng nào muốn có hiệu lực phải được tất cả 13 tiểu bang thông qua, và chỉ cần 1 tiểu bang chống đối thì dự luật không thể được ban hành.

3. Tướng Anthony Wayne (1745-1796): tham gia quân đội thuộc địa và có mặt tại nhiều trận đánh lớn, đặc biệt là tại trận Yorktown. Năm 1792, Wayne là chỉ huy quân Mỹ trong cuộc chiến chống người Da Đỏ ở vùng Tây Bắc; tham gia đàm phán hiệp ước Greenville với người Da Đỏ. Sau Hiệp ước Jay, năm 1796 Wayne chỉ huy quân đội Mỹ tại vùng đất này.

4. James Monroe (1758-1834): Từng tham dự nhiều trận đánh quan trọng và có mặt tại Thung lũng Forge. Ông là đại biểu tại Quốc hội Hợp bang cho tới năm 1786, là Thượng nghị sĩ Mỹ thuộc phe Cộng hoà kịch liệt chống chính sách của Hamilton. Sau này, ông là Công sứ tại Pháp; Thống đốc Virginia, Công sứ tại Anh, Ngoại trưởng Mỹ; Bộ trưởng Chiến tranh, trước khi trở thành Tổng thống thứ 5 của Mỹ (1816-1825).

5. Phố Wall: Wall Street, thuộc quận Manhattan, thành phố New York, nay là Trung tâm Tài chính của Mỹ và thế giới.

6. Phocion: (402 - 318 trước CN): Một người anh hùng Hy Lạp cổ đại. Phocion đã cứu dân chúng thành bang Athens khỏi sự sụp đổ. Ông là người rất dũng cảm và đức hạnh, được Plato rất ca ngợi.

Trong tiếng Trung, từ “Doanh” đọc là /yíng/, Tô Duyệt Duyệt nghe thành /yín/, nghĩa là “Dâm” nên gán cho anh ta cái tên này.

Human Resource officer: chuyên viên nhân sự.

Jianshang: phiên âm tiếng Trung, có nghĩa là gian thương. Ở đây, Tô Duyệt Duyệt muốn nói Tập đoàn JS là viết tắt của Tập đoàn gian thương.

Hàn Tín: còn gọi là Hoài Âm Hầu, là một danh tướng bách chiến bách thắng, một trong “tam kiệt nhà Hán” thời Hán Sở tranh hùng.

Trong tiếng Trung, Tô đọc là /su/, đọc lái ra là Sue.

Gió Tây Bắc: gió khô nóng, hay còn gọi là gió Lào, là loại thời tiết tương đối nguy hiểm.

Logistics: là quá trình lên kế hoạch, áp dụng và kiểm soát các luồng chuyển dịch của hàng hóa hay thông tin liên quan tới nguyên liệu vật tư (đầu vào) và sản phẩm cuối cùng (đầu ra) từ điểm xuất phát tới điểm tiêu thụ.

Một trò chơi bắn bong bóng cổ điển và tuyệt vời nhất, rất được giới trẻ ưa chuộng.

Đàn ông ngoại tình thường mua xe Polo cho bồ, nên xe Polo được gọi là xe nhân tình.

Mì qua cầu là một món mì ở Vân Nam.

Nhiều quá chẳng, không nhiều.

Già Lưu: một nhân vật trong truyện Hồng lâu mộng, là người có cá tính trong sáng, tràn đầy sức sống.

Mụ Sói Đỏ là nhân vật trong phim hoạt hình Cừu vui vẻ và Sói xám.
Zilgo: tên một loại băng dán vết thương.
Chỗ dựa vững chắc.
Kim Ốc: một cuốn tiểu thuyết nổi tiếng ở Trung Quốc. A Kiều là Trần A Kiều, nhân vật nữ chính có số phận hẩm hiu.
Tàng không được phép hút thuốc.
Ý chỉ người đàn ông độc thân kiệt xuất.
Có nghĩa là: ngoài sáng giả vờ làm việc khác để che giấu việc chính trong bóng tối, chọn cách tấn công không ai nghĩ tới.
Một loại mì xào
Durex là một hãng sản xuất bao cao su nổi tiếng.
Chứng rối loạn tâm lý sau khi bị tổn thương nặng nề.
Vị thần truyền dịch bệnh.
Anh chàng đẹp trai
MicroBlog: trang blog cá nhân, ngắn gọn, công cụ giao tiếp hữu hiệu và đáng tin cậy trong các doanh nghiệp.
(*) Cuộc họp triều đình.
Vạn thặng: xưa ở Trung Quốc, thiên tử có muôn cỗ binh xa, gọi là vạn thặng.
(*) Ác sáo:cũng gọi là Song Lục kỳ - Một trò chơi giống như cờ tướng.
Tạm dịch: Tiếng cười ai đó khá khen thay Quyển rũ quân vương chịu đắng cay. Nước mắt bên chân đầu ngó lại Còn vui sẵn bản hát đàn say.
(*) Hốt lý đại hội: tiếng Mông Cổ có nghĩa là họp triều đình.
(*) Thanh từ: một thể văn được dùng ở đời Minh, xuất phát từ lối viết văn của Đạo gia.
(*) Nhi nam là hai thiên chu nam và thiên nam trong Kinh thi nói về tình yêu vợ chồng.
(*) Bắc Dương là chỉ các tỉnh duyên hải miền Bắc như Liêu Ninh, Hà Bắc, Sơn Đông.
(1) Cuộc đời mãi mãi bao la, Tâm tư theo đuổi cho già tình sâu. Thực tâm thường, hạnh ban đầu. Càng thương yêu lắm càng giàu nghĩa ân.

(2) Lập chí sao cho tần tiện, Tài giới lòng chớ tham lam. Lấy biết làm tâm niệm, Bớt đi lạm dụng lợi danh.

* Một dân tộc ở Tân Cương Trung Quốc.

1. Văn bản được đưa ra sau Hội nghị Postdam (Đức). Nội dung chính của hội nghị là quyết định các chính sách về việc giải quyết nước Đức phát xít sau chiến tranh, yêu cầu Nhật đầu hàng và đưa ra phương châm quản lí nước Nhật thời hậu chiến - ND.

2. Quan chức phụ trách hành chính giáo dục quốc gia hoặc địa phương. Giám học có nhiệm vụ thị sát giáo dục, giám sát việc giảng dạy, đặc biệt các giám học ở địa phương nắm quyền quyết định nhân sự giáo viên. Chế độ này bắt đầu từ năm 1871 dưới thời Minh Trị - ND.

3. Các công ty độc quyền thao túng nền kinh tế Nhật Bản. Các công ty này thường thuộc quyền kiểm soát của các dòng họ và có mối quan hệ chính trị, kinh tế rất mật thiết với chính phủ - ND.

4. Cơ sở giáo dục xã hội mang tính tổng hợp, xúc tiến các hoạt động giao lưu văn hóa, giáo dục, học tập của cộng đồng cư dân sống trong khu vực - ND

5. Lưu Cầu là tên gọi cũ của Okinawa được sử dụng như tên gọi chính thức từ năm 1372 đến năm 1879 - ND

6. Văn bản hướng dẫn về khóa trình giáo dục từ tiểu học tới trung học do Bộ trưởng Bộ Giáo dục công bố - ND

7. Viết tắt của cụm từ Government Appropriation for Relief in Coccupied Area (Ngân sách chính phủ cứu trợ cho cho các khu vực bị chiếm đóng) - ND

1. Viết tắt của cụm từ The Council for Mutual Economic Assistance (Hội đồng tương trợ kinh tế) - ND

2. Hiệp ước được kí ngày 8 tháng 9 năm 1951 với sự tham gia của Nhật và 48 nước khác là thành viên của Liên Hợp Quốc - ND

3. Quốc kì và quốc ca Nhật Bản. Sau Chiến tranh thế giới thứ hai một bộ phận không nhỏ người Nhật cự tuyệt quốc kì và quốc ca vì cho rằng, nó có liên quan đến chủ nghĩa phát xít – ND.

4. Chức quan phụ trách giúp việc cho tư lệnh quân đội ở những vùng quân Nhật chiếm đóng - ND
 5. Hanshin là cách nói gọn cho hai địa danh Osaka và Kobe - ND
 6. Shinkansen là tàu điện cao tốc hình viên đạn. “Giờ học Shinkansen” có nghĩa tương tự như “giờ học cưỡi ngựa xem hoa” trong tiếng Việt - ND
 7. Trước đó, đặc biệt là thời Ê-đô (1603-1868), trong xã hội Nhật tồn tại chế độ phân biệt địa vị xã hội theo trật tự “sĩ-nông-công-thương” - ND
 8. Thời kì tỉ lệ sinh đột ngột tăng cao. Đặc biệt là những năm sau Chiến tranh thế giới thứ hai (khoảng từ năm 1947-1949) - ND
 9. Các trung tâm học thêm, luyện thi vượt cấp - ND
1. Gia đình gồm vợ, chồng và những người con chưa kết hôn - ND
 2. Paul Lengrand (1910-2003), nhà tư tưởng giáo dục Pháp - ND
1. Giáo dục hiện đại ở đây là chỉ nền giáo dục có từ thời Minh Trị trở đi - ND.
 1. Ở Nhật sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, giáo dục phổ thông được chia ra làm Tiểu học (6 năm), Trung học bậc thấp (4 năm) và Trung học bậc cao (3 năm). Ở đây để dễ hiểu sẽ thống nhất dịch là Tiểu học, Trung học cơ sở và Trung học phổ thông – ND.
 2. Yutori trong tiếng Nhật có nghĩa là nhàn nhã, thong thả - ND.
 3. Sắc chỉ thể hiện nguồn gốc đạo đức của quốc dân, triết lí cơ bản của giáo dục quốc dân được Thiên hoàng Minh Trị ban bố ngày 30 tháng 10 năm 1890 (năm Minh Trị thứ 23) - ND.
 1. Các cuốn sách giáo khoa sơ cấp được dùng từ cuối thời Heian (thế kỉ 8-thế kỉ 12) tới đầu thời Minh Trị - ND.
 2. Cuộc chiến tranh diễn ra giữa quân đội chính phủ Minh Trị với binh lính Mạc phủ diễn ra trong khoảng thời gian từ năm 1868 đến năm 1969-ND.
 3. Thống nhất giữa tôn giáo và chính trị-ND.
 4. Cơ quan hành chính tối cao trong chính quyền Minh Trị. Cơ quan này được thành lập năm 1868 sau hai lần cải cách trở thành chế độ tam viện: Tả viện, Hữu viện và Chính viện trong đó Chính viện đóng vai trò trung tâm-ND.

5. Cuốn sách gồm 6 quyển do Fukuzawa Yukichi biên soạn, xuất bản năm 1869. Sách được viết dưới dạng xướng ca nói về địa lý, lịch sử thế giới - ND.

6. Cuốn sách giải thích về vật lý thường thức do Fukuzawa Yukichi biên soạn. Sách có một tập được xuất bản vào năm 1868 - ND.

7. Kana là vần trong tiếng Nhật. Tiếng Nhật có hai hệ thống chữ “Hiragana” và “Katakana” - ND.

8. Nguyên tác của đoạn này lấy từ tập văn vần “Wilson Reader” được sử dụng trong các trường tiểu học ở miền Đông nước Mỹ do đó mà nội dung của nó cách khá xa cách sử dụng từ ngữ thông dụng hàng ngày.

9. Sứ đoàn do Iwakura đứng đầu được chính phủ Minh Trị phái sang các nước Âu Mỹ trong khoảng thời gian từ 1871-1873 tiến hành các hoạt động ngoại giao, điều tra phục vụ cho việc đàm phán sửa đổi lại các hiệp ước đã kí với các nước phương Tây trước đó-ND.

10. Cuộc chiến tranh chống chính phủ Minh Trị do Saigo Takamori (1827-1877) lãnh đạo - ND.

11. Nhà giáo dục học người Thụy sĩ (1746-1827)-ND.

12. Mori Arinori (1847-1889), chính trị gia thời Minh Trị, Bộ trưởng Giáo dục đầu tiên trong Nội các của Thủ tướng Ito Hirobumi vào năm 1885 - ND.

13. Cơ quan tối cao ra đời sau khi Viện Thái chính bị đình chỉ vào năm 1877-ND.

1. Tòa nhà được thiết kế theo kiểu phương Tây bắt đầu khởi công xây dựng năm 1881 và hoàn thành vào năm 1883 ở Tokyo. Nơi đây diễn ra nhiều hoạt động văn hóa và chính trị của giới thượng lưu trong xã hội đương thời -ND

2. Người đứng đầu cơ quan tư vấn lập pháp vốn được lập ra từ tháng 3 năm 1869-ND.

3. Chỉ thể chế nhà nước - ND

4. Johann Friedrich Herbart (1776-1841) nhà triết học, giáo dục học Đức - ND.

5. Các sắc chỉ này với tư cách là mệnh lệnh của Thiên hoàng theo quy định của Hiến pháp Đại đế quốc Nhật Bản không cần Đế quốc nghị viện thông

qua – ND.

6. Được thành lập năm 1888 với mục đích bàn thảo các đề án. Hiến pháp quy định đây là cơ quan tư vấn của Thiên hoàng – ND.

7. Motoda Nagazane (1818-1891) nhà Nho học xuất thân ở Kumamoto. Thừa lệnh của Thiên hoàng, ông đã biên soạn nhiều sách, văn bản liên quan đến giáo dục thời Minh Trị - ND.

8. Hi sinh lợi ích bản thân phục vụ lợi ích nhà nước - ND.

9. Uchimura Zou (1861-1930) nhà tư tưởng Thiên chúa giáo, nhà báo, nhà truyền giáo thời Minh Trị. Ông có nhiều đóng góp trong cuộc đấu tranh chống chiến tranh, bảo vệ môi trường và hòa bình - ND.

10. Diễn ra trong khoảng thời gian 1894 -1895 - ND

11. Một nhân vật lịch sử thời Nam-Bắc triều ở Nhật (thế kỉ 14) - ND

1. Mutsu Munemitsu (1844-1897). Ông có viết cuốn sách mang tựa đề “Kenken Roku” (Kiến kiến lục) – ND.

2. Sự thương thảo giữa ba nước Nga, Đức, Pháp xoay quanh việc phản đối Nhật chiếm bán đảo Liêu Đông sau chiến tranh Nhật-Thanh - ND

3. Tên gọi khu vực phía tây Nhật Bản (Quan Tây) bao gồm Kyoto, Osaka và các tỉnh phụ cận-ND.

4. Misson-School-ND

5. Tsuda Umeko (1864-1929), nhà giáo dục thời Minh Trị, Taisho. Năm 8 tuổi, bà đến Mỹ du học và trở thành nữ du học sinh đầu tiên của Nhật Bản. Sau khi về nước bà đã có nhiều đóng góp cho giáo dục Nhật Bản - ND.

6. Yoshioka Yayoi (1871-1959), bác sĩ, nhà giáo dục Nhật - ND..

7. Vụ án được coi là có liên quan đến kế hoạch ám sát Thiên hoàng Minh Trị. Có rất nhiều người bị bắt và bị xử tử trong vụ án này – ND.

8. Tranh luận về tính chính thống của hai vương triều Nam và Bắc tồn tại trong khoảng thời gian từ 1336 đến 1392 – ND.

9. Hệ thống tư tưởng có hạt nhân trung tâm là tôn vương luận được hình thành ở phiên (han) Mito thời Ê-đô – ND.

1. Natsume Soseki (1867-1916), tiểu thuyết gia, nhà nghiên cứu văn học Anh – ND.

2. Nằm ở cực nam bán đảo Liêu Đông (Trung Quốc) – ND.

3. John Dewey (1859-1952) nhà triết học, nhà cải cách giáo dục, nhà tư tưởng xã hội Mỹ - ND
4. Alfred Binet, nhà tâm lí học người Pháp (1857-1911), người đã tạo ra phương pháp kiểm tra trí thông minh đầu tiên trên thế giới dựa trên thành quả nghiên cứu của T.Simon (1873-1961) – ND.
5. Phương pháp giáo dục mới do nhà giáo dục học Helen Parkhurst (1887-1973) đề xướng năm 1920 tại thành phố Dalton, bang Massachusetts, Mỹ. Phương pháp này là một trong các phương pháp học tập cá biệt, ở đó các phòng thí nghiệm cho từng môn học được thiết lập và học sinh sẽ tự chủ học tập dưới sự hướng dẫn của giáo viên. Phương pháp này đã có ảnh hưởng lớn trên phạm vi thế giới – ND.
6. Trường học tự do – ND.
7. Học viện văn hóa – ND.
8. Trường Meijo – ND.
9. Trường Tezukayama – ND.
10. Trường tự do Mino – ND.
11. Trường Showa – ND.
12. Vụ bạo động đốt công viên Hibiya ở Tokyo diễn ra vào ngày 5/9/1905 xuất phát từ những bất mãn xung quanh vấn đề tiền bồi thường sau chiến tranh Nhật-Nga – ND
13. Gốc tiếng Anh là Settlement chỉ cơ sở được thiết lập cố định ở một khu vực nào đó với các dịch vụ xã hội phục vụ đời sống toàn diện của người dân như giáo dục, nhà trẻ, y tế... – ND.
14. Suihei trong tiếng Nhật có nghĩa là chân trời, nằm ngang. Ở đây nó ám chỉ sự công bằng, không có sự phân biệt – ND.
15. Cuộc bạo động do nguyên nhân chính là giá gạo quá cao. Năm 1890, 1897 phong trào nổ ra ở các địa phương và đến năm 1918 thì trở thành cuộc bạo động có quy mô toàn quốc – ND.
1. Chữ Vũ (chỉ nóc nhà) diễn đạt ý nhóm họp thế giới lại thành một nhà. Đây là câu khẩu hiệu chính phủ Nhật hay dùng để nhấn mạnh tính chính đáng của quân đội Nhật trong cuộc Chiến tranh Thái Bình Dương. Nguồn gốc của câu khẩu hiệu này bắt nguồn từ sách Nhật Bản thư kỉ - cuốn sách

gồm 30 quyển, tập hợp nhiều câu chuyện thần thoại về nước Nhật và Thiên hoàng được biên soạn vào năm 720 -ND.

2. Trong Hiến pháp Đại đế quốc Nhật Bản có ghi chủ thể nắm quyền thống trị là nhà nước và Thiên hoàng là người đứng đầu nhà nước. Mi- nobe Tatsukichi và những người khác có chủ trương tăng cường vị trí của nội các và nghị viện đã gây ra sự đối lập với những người tôn sùng, bảo vệ Thiên hoàng. Kết quả là năm 1935 ông buộc phải từ nhiệm nghị viên Viện quý tộc và các cuốn sách do ông viết bị cấm phát hành - ND

3. Tên Đoàn Thiếu niên cộng sản của Liên Xô (Pioner = tiên phong) – ND. Edom là một khu vực lịch sử định cư của người Semite thuộc miền Nam Levant nằm ở phía nam của xứ Judea và Biển Chết, phần lớn ở Negev. Nó được đề cập trong các hồ sơ Kinh Thánh là Vương quốc Edom thời kỳ đồ sắt tại thiên niên kỷ 1 TCN.

Cựu Thế giới (The Old World): bao gồm các phần của trái đất được người châu Âu biết đến trước khi Christopher Columbus trong chuyến hải hành của mình phát hiện ra châu Mỹ vào năm 1492, bao gồm: châu Âu, châu Á và châu Phi (một cách tổng thể gọi là đại lục Phi-Á – Âu) và các đảo bao quanh. Thuật ngữ này được dùng phân biệt với thuật ngữ Tân Thế giới (The New World), gồm cả châu Mỹ.

Sephardic Jews / Sephardi Jews / Sephardim: nhóm người Do Thái có tổ tiên sống ở Tây Ban Nha hay Bồ Đào Nha. Những người này bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào năm 1492 và phải chạy trốn sang các nước Hồi giáo thuộc Đế quốc Ottoman, tạo ra ngôn ngữ của riêng mình chủ yếu là tiếng Tây Ban Nha pha lẫn với một số từ Hebrew.

Baron von Rothschild: thuộc Gia tộc Rothschild là một gia tộc Do Thái có nguồn gốc từ Frankfurt, Đức. Họ đã tạo nên một đế chế tài chính – ngân hàng tại châu Âu bắt đầu từ cuối thế kỷ 18.

Khả Hãn (Khan): một danh hiệu dành cho những người cai trị và các quan chức ở các vùng Trung Á, Afghanistan và một số quốc gia Hồi giáo khác.

Dhimmi: là một thuật ngữ lịch sử đối với công dân không phải Hồi giáo sống tại một nhà nước Hồi giáo. Theo nghĩa đen có nghĩa là “người được bảo vệ.” Theo các học giả, quyền lợi của các dhimmis được bảo vệ đầy đủ

trong cộng đồng của họ, nhưng trong vai trò là những công dân trong quốc gia Hồi giáo, họ phải chịu những hạn chế nhất định và phải trả thuế jizya. Great Schism: Sự chia rẽ chính thức (1054) giữa Chính thống giáo Đông Phương (Eastern Orthodox Church) và Giáo hội Công giáo Rôma (Roman Catholic Church).

Mizrahic Jews / Mizrahim: nhóm người Do Thái sống trong các cộng đồng ở Trung Đông và Bắc Phi.

Gen: một đơn vị di truyền được chuyển từ cha mẹ sang con cái và được dùng để xác định một số đặc tính của con cái.

Khazars: là một dân tộc Turkic bán du mục đã tạo ra một đế chế giữa những năm cuối thế kỷ 7 và thế kỷ 10 (650-965). Đế chế Khazars thống trị khu vực rộng lớn kéo dài từ thảo nguyên Volga-Don đến Đông Crimea và Bắc Caucasus.

DNA ty thể: mitochondrial DNA – mtDNA. DNA ty thể là cơ sở của nhân tố di truyền ngoài nhân.

Châu Phi hạ-Sahara (Sub-Saharan Africa): về mặt địa lý, là khu vực của lục địa châu Phi nằm ở phía nam của sa mạc Sahara.

Y-chromosome: nhiễm sắc thể Y. Là một cấu trúc có tổ chức của ADN và protein nằm trong các tế bào.

Haplotype: là một đại diện của DNA nằm dọc theo sợi nhiễm sắc thể.

Khazar Khaganate (Hãn quốc Kazan): là tên một liên minh các dân tộc du mục thuộc các dân tộc Turk ở khu vực dãy núi Altai và cũng là tên gọi một hãn quốc hùng mạnh ở Trung Á trong giai đoạn từ thế kỷ 6 tới thế kỷ 7.

Cách ly di truyền: genetic isolation.

Lowlands (các vùng đất thấp): các khu vực của Scotland nằm ở phía nam và phía đông của vùng cao nguyên.

Ngôn ngữ Slavic: một nhóm các ngôn ngữ liên quan khá chặt chẽ của các dân tộc Slavơ và một nhóm nhỏ của các ngôn ngữ Ấn – Âu, được dùng ở hầu hết các nước Đông Âu, phần lớn các nước vùng Balkan, các bộ phận của Trung Âu và vùng Bắc của châu Á.

Anusim là những người Do Thái, theo luật Do Thái (halakha), đã bị buộc phải từ bỏ đạo Do Thái ngược lại ý muốn của họ, thường khi buộc phải

chuyển đổi sang tôn giáo khác. Thuật ngữ này xuất phát từ cụm từ Talmudic “`averah b'ones (Hebrew: עברה באונס)”, có nghĩa là “một sự vi phạm bắt buộc”.

Krymchaks: là một cộng đồng sắc tộc – tôn giáo của vùng Crimea bắt nguồn từ các tín đồ nói tiếng Turkic của Rabbinic Judaism. Theo lịch sử họ sống ở gần gũi với người Crimean Karaites.

Crimean Karaites: là những người thực hành Karaism là hình thức ban đầu của Do Thái giáo theo mặc khải của Thiên Chúa trong Kinh Torah. Karaite Judaism từ chối những bổ sung sau này của Tanakh (Kinh Thánh Hebrew như Khẩu Luật Rabbinic (Rabbinic Oral Law) và đặt trách nhiệm cuối cùng của việc giải thích Thánh Kinh cho từng cá nhân.

Turkic: Các dân tộc Turkic là một nhóm các sắc tộc sống ở miền Bắc, Đông, Trung và Tây Á, Tây Bắc Trung Quốc và các vùng của Đông Âu. Do Thái giáo Rabbinic hay Rabbinism là dòng chính của Do Thái giáo từ thế kỷ thứ 6, sau khi Talmud Babylon được quy điển hóa. Phát triển từ Do Thái giáo Pharisaic, Do Thái giáo Rabbinic dựa trên niềm tin rằng tại núi Sinai, Moses đã nhận được từ Thiên Chúa “Torah Viết”, cùng với lời giải thích bằng miệng, được gọi là “Torah Nói” mà Moses đã truyền lại cho mọi người.

Do Thái giáo Karaite hay Karaism là một phong trào của người Do Thái đặc trưng bởi sự công nhận Tanakh là thẩm quyền pháp lý tối cao duy nhất trong Halakha và thần học. Đó là khác biệt của Do Thái giáo Karaite với Do Thái giáo Rabbinic. Do Thái giáo Rabbinic coi Torah Nói, như đã hệ thống hóa trong Talmud và các văn bản tiếp theo, là những giải thích có thẩm quyền của Torah. Còn Do Thái giáo Karaite giữ thái độ rằng tất cả các giới răn mà Thiên Chúa truyền lại cho Moses đã được ghi nhận trong Torah Viết mà không cần bổ sung hoặc giải thích của Torah Nói. Kết quả là, người Do Thái Karaite không chấp nhận các truyền thống truyền miệng trong Talmud và các văn bản khác.

Châu Phi Hạ Sahara (Sub-Saharan Africa): về mặt địa lý, là phần lục địa châu Phi nằm ở phía nam của sa mạc Sahara. Về mặt chính trị, nó bao gồm

tất cả các nước châu Phi toàn bộ hay một phần nằm ở phía nam của sa mạc Sahara (ngoại trừ Sudan).

Đế chế Songhai (Songhai Empire): là quốc gia Songhai đã thống trị Tây Sahel trong thế kỷ 15 và 16. Sahel là vùng khí hậu sinh thái và địa sinh học của quá trình chuyển đổi ở châu Phi giữa sa mạc Sahara ở phía bắc và Sudanian Savanna ở phía nam.

Do Thái giáo quy phạm (normative Judaism): theo truyền thống, việc thực hành Do Thái giáo được dành cho việc nghiên cứu Kinh Torah và chấp hành các luật lệ và điều răn. Trong Do Thái giáo quy phạm, Torah và luật Do Thái là không thay đổi, nhưng cách diễn giải của luật là cởi mở hơn. Nó được coi là một mitzvah (giới luật) để nghiên cứu và hiểu luật.

The Syrian Malabar Nasrani là một nhóm ethno-religious từ Kerala, Ấn Độ. Nó ám chỉ những người đã trở thành Kitô hữu ở bờ biển Malabar trong những ngày đầu của Kitô giáo, bao gồm cả người bản địa và người Do Thái Diaspora ở Kerala. Tên gọi Nasrani được cho là xuất phát từ tên Nazarét được sử dụng bởi các Kitô hữu Do Thái cổ xưa ở vùng Cận Đông đã tin vào thiên tính của Chúa Jesus, nhưng vẫn bám víu vào rất nhiều các nghi lễ Mosaic.

Nhiễm sắc thể Y Aaron (Y-chromosomal Aaron): là tên được đặt cho giả thuyết tổ tiên chung gần đây nhất của nhiều người trong tầng lớp tư tế Do Thái (Jewish priestly caste) theo phụ hệ được gọi là Kohanim (số ít là “Kohen”, “Cohen”, hoặc Kohane). Theo Kinh Torah, tổ tiên này được xác định là Aaron, anh em trai của Moses. Do đó, tổ tiên chung gần đây nhất theo giả thuyết được đặt tên là “nhiễm sắc thể Y Aaron”, tương tự với “nhiễm sắc thể Y Adam”.

Amerindian: là bất kỳ thành viên của các dân tộc sống ở Bắc hay Nam Mỹ trước khi người châu Âu đến.

Sabra (Hebrew: צבר) là một từ lóng không chính thức dùng để chỉ người Do Thái Israel sinh ra tại Israel.

Sephardic Haredim là những người Do Thái gốc Sephardi và Mizrahi theo Do Thái giáo Heradi.

Moses Mendelssohn (1729-1786) là một triết gia Do Thái Đức, là người đã khởi nguồn Haskalah.

Yishuv là tên gọi cộng đồng người Do Thái ở Vùng đất Israel giữa những năm 1880 và 1948, khi Israel tuyên bố trở thành một nhà nước độc lập. Cộng đồng Do Thái Yishuv đóng vai trò quan trọng trong việc đặt nền móng cho một Nhà nước Israel đã được trù liệu. Trong khi truyền thống và lịch sử Do Thái là lớp nền móng đầu tiên trong việc định hình Nhà nước Israel hiện đại, Yishuv là lớp thứ hai.

Con đường này được cho là bắt đầu từ nơi Chúa Jesus bị xét xử tới nơi Người bị đóng đinh và chôn cất tại đồi Golgotha.

Halutz trong tiếng Hebrew có nghĩa là tiên phong.

Hindu đề cập đến bất cứ ai tự coi mình như văn hóa, sắc tộc hoặc tôn giáo gắn liền với các khía cạnh của Ấn Độ giáo (Hindusm).

Intifada: phong trào nổi dậy của người Palestine chống lại Israel.

Um Kulthoum: một ca sỹ, nhạc sỹ và nữ diễn viên điện ảnh Ai Cập nổi tiếng quốc tế trong những năm 1920-1970.

Trong ý nghĩa chính của nó, mitzvah trong tiếng Hebrew đề cập đến giới luật và những điều răn của Chúa. Nó được sử dụng trong Do Thái giáo Rabbinic để nói đến 613 điều răn trong Torah ở núi Sinai và cộng thêm bảy điều răn khác đặt ra sau đó, tổng số là 620.

Aggadah đề cập đến văn bản chú giải không mang tính pháp lý trong văn học cổ điển của giáo đoàn Do Thái giáo, đặc biệt được ghi lại trong Talmud và Midrash.

Midrash là một phương pháp giải thích những câu chuyện Kinh Thánh vượt ra ngoài những chặt lọc đơn giản của giáo lý tôn giáo, pháp lý, hoặc đạo đức. Những giải thích này được các Rabbi điền vào những “khoảng trống” được tìm thấy trong Kinh Torah.

Beatnik là một khuôn mẫu truyền thông thịnh hành trong suốt những năm 1950 đến giữa những năm 1960, trưng bày những khía cạnh nông cạn của phong trào văn hóa Beat trong những năm 1950.

Định cư Pale (The Pale of Settlement): là thuật ngữ được đặt cho một khu vực của Đế quốc Nga, trong đó người Do Thái được phép thường trú, còn

vượt qua đó thì bị cấm.

Nickelodeon: rạp chiếu phim nhỏ, vé năm xu, thịnh hành ở Mỹ trong những năm 1905-1915.

Miriam là chị gái của Moses và Aaron, và là con gái duy nhất của Amram và Jochebed. Bà là một tiên tri và xuất hiện đầu tiên trong Sách Xuất Hành trong Kinh Thánh Hebrew.

Deborah là một tiên tri của Thiên Chúa của Israel, Thâm phán thứ tư của Israel thời tiền quân chủ, cũng là một chiến binh và là vợ của Lapidoth theo Sách Thâm Phán. Là nữ thâm phán duy nhất được đề cập trong Kinh Thánh, Deborah dẫn đầu cuộc phản công thành công chống lại các lực lượng của Jabin – Vua Canaan – và chỉ huy quân đội của ông là Sisera. Câu chuyện được kể lại trong chương 4 Sách Thâm Phán.

Amidah cũng gọi là Shmoneh Esreh (18“ שמנה עשרה, lời cầu nguyện”), là kinh cầu nguyện chính của nghi lễ Do Thái giáo. Người Do Thái cầu nguyện Amidah tại mỗi trong ba lễ cầu nguyện trong một ngày điển hình: buổi sáng, buổi chiều, và buổi tối.

Bức tường Âm thanh chính là tốc độ của âm thanh truyền trong không khí, khoảng 336m/s. Khi tốc độ của một vật di chuyển trong không khí từ thấp hơn, tăng dần đến mức đạt và vượt tốc độ này thì người ta nói rằng nó đã vượt qua “bức tường âm thanh”.

Indie rock là một thể loại nhạc alternative (Alternative rock) có nguồn gốc từ Vương quốc Anh trong những năm 1980.

Haggadah là một văn bản Do Thái quy định thứ tự của bữa ăn tối trong ngày lễ Vượt Qua.

Shtetls là những thị trấn nhỏ với dân số Do Thái lớn tồn tại ở Trung và Đông Âu trước Holocaust.

Arcade: hành lang có mái che với các cửa hàng và quầy ở hai bên.

Mesopotamia: vùng Lưỡng Hà nằm giữa hai con sông Euphrates và Tigris, ngày nay bao gồm lãnh thổ Iraq, Kuwait, Đông Bắc Syria, và phần nhỏ của Đông Nam Thổ Nhĩ Kỳ và Tây Nam Iran. Đây được coi là “cái nôi của văn minh” nhân loại.

Đế quốc La Mã (Roman Empire) (thế kỷ 1 TCN – thế kỷ 5, 6 CN): là một đế quốc lớn nhất trong lịch sử thế giới bao gồm lãnh thổ các quốc gia bao quanh Địa Trung Hải ngày nay của châu Âu, châu Phi và châu Á. Ba thành phố lớn của nó là Rome (thuộc Ý), Alexandria (thuộc Ai Cập) và Antioch (thuộc Thổ Nhĩ Kỳ). Năm 285, Hoàng đế Diocletianus phân chia Đế chế thành Đế quốc Tây La Mã (Western Roman Empire) và Đế quốc Đông La Mã (Eastern Roman Empire). Đế quốc Tây La Mã kéo dài đến năm 476; còn Đế quốc Đông La Mã (còn có tên gọi khác là Đế quốc Byzantine) kéo dài đến năm 1453.

Aliyah là sự nhập cư của người Do Thái từ các cộng đồng Diaspora về lại Vùng đất Israel.

Palestine: trong thế kỷ thứ nhất, Đế chế La Mã đánh bại dân tộc Judea 1.000-năm-tuổi, phá hủy Đền Thờ Jerusalem và đẩy ải hàng trăm nghìn người Do Thái. Để xóa tất cả ký ức về xứ Judea, Rome đổi tên Judea thành ‘Palestine’ theo tên kẻ thù của người Do Thái trong Kinh Thánh – Philistines – là dân tộc đã từng định cư dọc theo bờ biển xứ Canaan. Về sau, người phương Tây gọi Đất Thánh Do Thái-Kitô giáo là Palestine. Dân tộc Ả-rập đã không chấp nhận rộng rãi tên ‘Palestine’ cho đến thế kỷ 20.

Plato (424/423 TCN – 348/347 TCN): Triết gia Hy Lạp cổ đại.

Aristotle (384 TCN – 322 TCN): Triết gia Hy Lạp cổ đại. Học trò của Plato.
Jehovah: trong Kinh Thánh Torah, Jehovah là tên riêng của Thượng Đế, như đã mặc khải cho Moses trên núi Sinai. (xem Câu chuyện Do Thái: lịch sử thăng trầm của một dân tộc)

Noah: theo Sách Sáng Thế, ông Noah đóng con tàu lớn mà ngày nay gọi là tàu Noah để tự cứu ông và gia đình, bảo tồn thế giới động vật, thực vật khỏi bị diệt vong bởi trận trừng phạt đại hồng thủy của Thiên Chúa.

Mari Letters: là một bộ sưu tập các thư từ hoàng gia từ Mari, một thành phố cổ trên sông Euphrates.

Amarna Letters: thư từ ngoại giao, trên bảng đất sét, chủ yếu giữa chính quyền Ai Cập và đại diện của họ ở Canaan và Amurru trong khoảng thời gian những năm 1300 TCN.

Semitic: nhóm các ngôn ngữ có liên quan với nhau được nói bởi 470 triệu người tại Tây Á, Bắc Phi và Sừng châu Phi. Chúng là một nhánh của họ ngôn ngữ Phi – Á. Ngôn ngữ Semitic được nói nhiều nhất hiện nay là tiếng Ả-rập, Amharic, Hebrew, Tigrinia và Aramaic.

Babylon: một thành quốc của Lưỡng Hà cổ đại, nằm ở Al Hillah, tỉnh Babil, Iraq, khoảng 85km về phía nam thủ đô Baghdad (Iraq).

Pharaoh: tước hiệu của vua Ai Cập cổ đại.

Mặc khải: một từ thần học hay được dùng trong Kitô giáo, có nghĩa là vén mở ra bức màn bí mật để cho thấy một điều gì đó.

Ba Tư (Persia): một quốc gia cổ ở phía tây nam châu Á, nay là Iran.

Jericho: thành cổ nằm gần Bờ Tây của sông Jordan.

Về mặt địa lý, Transjordan gồm các khu vực phía đông của sông Jordan, bao phủ phần lớn Jordan ngày nay.

Xức dầu (anointing) diễn tả hành động xoa dầu trên cơ thể, hay đổ dầu lên đầu nhằm một mục đích nào đó. Sự xúc dầu bao gồm nhiều mục đích và ý nghĩa khác nhau. Trong thời Cựu ước, xúc dầu được xem là một nghi thức quan trọng nhằm xác chứng rằng: người được xúc dầu được Đức Chúa Trời chỉ định để thi hành một sứ mệnh đặc biệt.

Samaritans là một nhóm sắc tộc-tôn giáo của Levant, hậu duệ của cư dân Semitic cổ của khu vực.

Đế quốc Byzantine (Byzantine Empire) (330-1453): còn gọi là Đế quốc Đông La Mã, đóng đô ở Constantinople (nay là Istanbul, thủ đô của Thổ Nhĩ Kỳ).

Gnosticism: Thuyết Ngộ Đạo (từ tiếng Hy Lạp cổ đại: gnostikos γνωστικός, “học”, từ Gnosis γνώσις, kiến thức) mô tả một tập hợp các tôn giáo cổ xưa xa lánh thế giới vật chất – mà họ xem như được tạo bởi các đấng tạo hóa – và chấp nhận thế giới tâm linh.

Thời Trung cổ: giai đoạn giữa sự sụp đổ của Đế quốc La Mã và sự trỗi dậy của các quốc gia châu Âu hiện đại, tức là từ thế kỷ 5 kéo dài đến thế kỷ 15. Levant là một thuật ngữ lịch sử địa lý đề cập phỏng chừng đến một khu vực rộng lớn ở Tây Nam Á bao bọc bởi dãy núi Taurus của Anatolia ở miền Bắc, Biển Địa Trung Hải ở phía tây, và sa mạc miền Bắc Ả-rập và

Mesopotamia ở phía đông. Một số các quốc gia hoặc các bộ phận của các quốc gia nằm trong khu vực Levant là Cyprus, Ai Cập, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Palestine, Syria, Thổ Nhĩ Kỳ. Đôi khi bán đảo Sinai cũng được bao gồm, mặc dù phần nhiều được coi là một vùng trung gian, ngoại biên tạo thành một cầu nối giữa Levant và Bắc Ai Cập.

Aramaic: thuộc cận họ Semitic, nằm trong họ ngôn ngữ Phi – Á (Afro-asiatic). Tiếng Aramaic là một phần trong nhóm ngôn ngữ Tây-Bắc Semitic, trong nhóm này còn có các ngôn ngữ Canaanite như tiếng Hebrew và tiếng Phoenicia. Aramaic là ngôn ngữ chính của xứ Syria.

Bộ Luật Do Thái: (Hebrew: הלכות, Sephardic: (halaxa); phiên âm như halacha hoặc chalachah) hoặc halocho (Ashkenazic: (halocho)) là tập hợp các luật tôn giáo của người Do Thái có nguồn gốc từ Torah Viết và Torah Nói. Bao gồm 613 điều răn, luật Talmudic và Rabbinic, các phong tục và truyền thống biên dịch trong Shulchan Aruch (thường được gọi là “Code of Jewish Law” – “Bộ Luật Do Thái”).

Bán đảo Iberia nằm ở cực tây nam châu Âu, được bao quanh bởi Địa Trung Hải về hướng đông và nam, và bởi Đại Tây Dương về hướng tây và bắc. Dãy núi Pyrenees làm thành biên giới đông bắc của bán đảo. Gibraltar, điểm cực nam của bán đảo, được ngăn cách với châu Phi bởi eo biển cùng tên. Đây là bán đảo lớn nhất châu Âu với diện tích 582.860km². Bán đảo Iberia gồm có các quốc gia và vùng lãnh thổ: Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Andorra và Gibraltar.

Sephardi Jews hay Sephardic jews hay Sephardim: nhóm người Do Thái có tổ tiên sống ở Tây Ban Nha hay Bồ Đào Nha.

Ashkenazi Jews hay Ashkenazic Jews hay Ashkenazim: nhóm người Do Thái gốc Đức sống trong các cộng đồng ở Trung và Đông Âu mà hiện nay là miền Bắc nước Pháp, Đức và Thụy Sĩ.

Bán đảo Balkan là một khu vực địa lý của khu vực Đông Nam châu Âu. bao gồm toàn bộ hoặc một phần của Albania, Bosnia và Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Hy Lạp, Kosovo, Cộng hòa Macedonia, Montenegro, Serbia, Slovenia, và phần châu Âu của Thổ Nhĩ Kỳ.

Novorossiia là một thuật ngữ lịch sử của Đế chế Nga biểu thị một khu vực phía bắc của Biển Đen (nay là một phần của Ukraina).

Đế quốc Ottoman: còn gọi là Turkish Empire – Đế quốc Thổ Nhĩ Kỳ theo lịch sử.

Mizrahi là những người Do Thái đến từ Trung Đông và Bắc Phi.

Zionist: Người theo Chủ nghĩa Phục quốc Do thái

(1) Gaius Julius Caesar (phát âm như “Gai-us Giu-li-us Xê- da”; trong tiếng Latin như “Khai-xơ”; 12 tháng 7 hoặc 13 tháng 7 năm 100 TCN 15 tháng 3 năm 44 TCN) là một lãnh tụ quân sự và chính trị của La Mã và là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử thế giới. Ông đóng một vai trò then chốt trong sự chuyển đổi Cộng hòa La Mã thành Đế chế La Mã.

1. Pháp nộ: cái giận của pháp.

2. Hồi thử nại: trở lại bờ này.

1. Hạc nội không có lương thực mà đất trời rộng rãi.

1. Ba cõi không an, như ở trong nhà lửa.

2. Thân người khó được, Phật pháp khó nghe (khó vì đi ngược dòng đời)

1. Phật một thức, Ma một trượng.

1. Dịch từ câu thơ:
 “Nhất bát thiên gia phạm
 Cô thân vạn lý du
 Kỳ vi sinh tử sự
 Giáo hóa độ xuân thu.”

(1) Lệ học ở làng Câu Hoan xưa, Bùi Thị Tân - Cửa Việt số 15 (Bộ cũ) tr. 86.

(*) Chữ dùng của Hồ Chí Minh cho bọn tham ô, lãng phí, quan liêu.

* Trọng Thi: chữ dùng của Lê Thần Trần Trọng Kim

(*): GS- KTS Hoàng Đạo Kỉnh - Phó Chủ tịch Thường trực Hội Kiến trúc sư Việt Nam, Ủy viên Hội đồng Di sản văn hóa Quốc gia, Ủy viên Hội đồng lý luận và phê bình Văn học Nghệ thuật Trung ương.

1\ Xem bài viết của Hồ Chủ tịch năm 1952, sách Vì độc lập tự do, vì chủ nghĩa xã hội, Nhà xuất bản Sự Thật, 1970, trang 131.

(1) Creatio dei (tiếng La tinh): tạo vật của Thượng đế.

(2) Trong nguyên bản 'Galuleh' cho hợp vần điệu và bài ba-lát thêm hài hước. Người dịch giữ nguyên.

(1) Thời Trung cổ việc mổ xẻ xác người bị Giáo hội nghiêm cấm.

(2) Ý nói ít cố đạo.

(3) Tương tự như ta có câu: được đăng chân, lân đăng đầu!

(1) Phần lớn nước Ý bấy giờ bị Tây Ban Nha chiếm. Khi dân chúng vùng Nam Ý nổi loạn, Giáo hoàng lại đứng về phe Tây Ban Nha.

(2) Âm chỉ cuộc chiến tranh ba mươi năm (dưới danh nghĩa tôn giáo) diễn ra ở Đức vào đầu thế kỷ 17 - dựa trên bối cảnh này Brecht đã sáng tác vở kịch 'Bà mẹ dũng cảm và những người con'.

(3) Phong trào cải cách tôn giáo ở châu Âu thời Trung cổ, đưa tới việc thành lập các giáo hội Tin Lành.

(4) Giáo hoàng bí mật liên kết với vua Thụy Điển Gustav Adolf II (theo đạo Tin Lành) vì quyền lực Giáo hội bị dòng họ Habsburg (Áo) thuộc phe Thiên Chúa đe dọa.

(5) Phái Luther: đạo Tin Lành (bấy giờ bị gọi là 'phản Chúa') theo đường lối cải cách của Martin Luther (1483-1546).

(6) Âm chỉ Galilei.

(7) Lời Kinh Thánh (xem màn 6).

(8) Zither: một loại đàn với khoảng 30 dây, gốc từ Trung Á

(9) Wien (Vienne): thủ đô nước Áo.

(10) Ý tác giả: những dụng cụ để tra khảo ở Tòa án Tôn giáo.

(1) Discorsi (tiếng Ý): mạn đàm.

(2) Nước Cộng hòa Venedig.

(3) Hieme et aestate... (tiếng Latin): 'trong mùa đông và mùa hạ, gần và xa, bao lâu ta còn sống và cả sau đó nữa.'

(4) Elle: đơn vị chiều dài cổ, khoảng từ 60 đến 80 cm.

(1) Kinh Thánh (Tân ước).

(2) Tác phẩm 'De imitatione Christi' (Nối bước Chúa Cứu thế) của Thomas von Kempen (1379-1471).

(3) Ý nói Kinh Thánh.

(4) Những nước theo đạo Tin lành ở Châu Âu.

(5) Mailand (Milano): thành phố công nghiệp lớn thứ hai ở Ý hiện nay.

(6) Đại công tước Florenz.

(7) Được vùng Lưỡng Hà (Tigris và Euphrat) thờ là nữ thần phồn thực.

(8) Âm chỉ chế độ Hitler đang lộ hành ở Đức - khi Brecht sáng tác vở 'Cuộc đời Galilei' này.

(1) Toscana: một vùng ở Trung Ý, nay gồm chín tỉnh, thủ phủ là Florenz (Florence).

(2) Quan nội quản: tạm dịch từ Hofmarschall (maréchal du palais), viên quan quản lý sinh hoạt trong hoàng cung.

(3) Thường thì rất ít người tóc đỏ, nên họ bị coi là phù thủy!

(4) Đường ngoại luân (Epizykloide): đường do một điểm nằm trên một vòng tròn vạch ra khi vòng tròn này lăn trên một vòng tròn khác cố định.

(5) Tiếng La tinh: Vũ trụ của Aristoteles thần thánh.

(1) Một dòng từ thiện do bà thánh Angela Merici (1474-1540) thành lập.

(1) Tiếng La tinh: nhẹ dạ, cả tin tới mức thành khờ khạo, mê muội.

(2) Venus: vừa là sao Kim, vừa là tên của nữ thần ái tình - thần 'Vệ nữ' (thần thoại La Mã).

(3) Brecht chơi chữ; 'Schwindel' vừa có nghĩa chóng mặt, vừa có nghĩa sự lừa gạt. Do đó, câu 'Tôi bị chứng chóng mặt' có thể thay bằng: 'Tôi đau khổ vì bị lừa gạt.'

(4) Như chú thích trên. Câu này nghĩa là 'Trong Collegium Romanum thì đừng hòng mà lừa gạt được.'

(5) Tycho Brahe (1546-1691): nhà thiên văn và toán học Đan Mạch. Năm 1572, ông phát hiện ra một ngôi sao mới, trước khi có kính viễn vọng.

(6) Tiếng La tinh: Hãy đấu tranh chống lại ngay từ lúc sự việc còn manh nha.

(7) Kinh Thánh, Cựu ước, Josua 10:12.

(8) Kinh Thánh: Đức Chúa Cha gửi con là Chúa Giê-su xuống thế gian, chịu đóng đinh để cứu loài người tội lỗi.

(1) Có hai nàng Thais: một là vũ nữ, gái điếm ở Athènes (Hy Lạp), thế kỷ 4 tr.TL, người tình của đại đế Alexandre; nàng kia là một cô gái giang hồ Ai Cập, hối cải, được một ẩn sĩ cải đạo, sau được phong thánh. Không rõ ở đây Brecht nói về nàng Thais nào.

(2) Salomo (965-926 tr.TL): vua Do Thái, tương truyền rằng rất sáng suốt.

(3) Những câu Hồng y Barberini 'nghĩ thầm' được in nghiêng đậm cho rõ ý.

(4) 'Das Heilige Offizium': cơ quan tối cao phụ trách các vấn đề thuộc về 'Đức tin' - vấn đề hàng đầu của Giáo hội.

(5) Biến tượng (Phase): những trạng thái khác nhau của mặt trăng hay một hành tinh không tự chiếu sáng, dạng xuất hiện của nó tùy theo được mặt trời chiếu sáng như thế nào.

(6) Nguyên văn: đừng nên vì muốn đổ chậu nước tắm mà hất luôn cả đứa bé đi.

(1) Âm chỉ các Giáo hoàng.

(2) Kinh Thánh (Sáng thế ký): Chúa Trời tạo ra con người mang hình ảnh của Người.

(3) Ở đây Brecht cũng cho Galilei gọi khi thì 'ông', khi thì 'cậu'.

(4) Priap: thần phồn thực.

(5) Horace (65-8 tr.TL): nhà thơ La Mã cổ đại.

(6) Esquilin: tên một trong bảy ngọn đồi ở Rom.

(7) Kinh Thánh (Cựu ước): Bị quỷ dữ xúi giục, Adam và Eve - tổ tiên loài người - đã ăn trái táo cấm trong vườn Địa đàng để được thông hiểu mọi sự 'như Đức Chúa Trời', nên hai người bị Chúa đuổi khỏi vườn Địa đàng, từ đó con cháu đời đời bị trừng phạt.

(1) Người dịch lược bỏ phần đầu rất dài của Hans Mayer viết về kịch nghệ của Brecht và về các vở 'kinh điển' khác của ông.

(2) Ngoài nghĩa sử thi, anh hùng ca, 'episch' còn có nghĩa 'tường thuật, kể'. Brecht là người đề xướng kỹ thuật cho xen kẽ những màn đọc thơ hoặc hát ca khúc giữa những đối thoại hoặc màn diễn trên sân khấu, nhằm mục đích giúp khán giả hiểu một cách có ý thức ý nghĩa sâu xa của cốt truyện, tâm lý nhân vật, hậu ý tác giả, thay vì để họ - như thói thường - bị lôi cuốn theo tình tiết, buồn thương, giận ghét theo nhân vật trên sân khấu.

(3) Robert Oppenheimer (1904-1967): nhà vật lý nguyên tử Mỹ, một trong những cha đẻ của hai quả bom nguyên tử thả xuống Nhật Bản cuối Thế chiến II. Về sau ông chống lại việc chế bom H vì lý do đạo đức, nên không được tham gia những chương trình quan trọng nữa. Từ 1947 đến 1966, ông chỉ còn là giám đốc một viện nghiên cứu tại Princeton. (Thậm chí, năm

1954 - thời 'săn' Cộng sản của McCarthy - Oppenheimer còn phải ra điều trần trước một ủy ban điều tra về khuynh hướng chính trị của ông).

(4) Friederich Dürrenmatt (1921-1990): nhà văn, nhà viết kịch nổi tiếng Thụy Sĩ. Trong vở Die Physiker - các Nhà vật lý, ông đã cho những nhà khoa học này chạy trốn vào nhà thương điên để khỏi phải cộng tác.

(5) Vở 'Flüchtlingsgespräche' (1940) cũng của Brecht.

(6) Thời Hitler cầm quyền (1933-1945), nước Đức có tên là Đế chế thứ ba.

(7) Theo cách phân loại và định nghĩa thông thường trong văn học phương Tây, vở kịch được gọi là hài kịch (Komoedie) khi kết thúc tốt đẹp - 'có hậu', còn bi kịch (Tragoedi) luôn kết thúc với nhân vật chính bị thất bại, thua cuộc.

(8) Ý nói: hiện tượng các nhà khoa học dửng dưng cảm tìm chân lý, đánh đổ học thuyết cũ.

(9) Có lẽ Hans Mayer muốn nói tới thời kỳ phôi thai của 'xã hội dân quyền' chẳng, vì lúc đó còn là thời Trung cổ?

(1) 'Luận về chuyển động tròn của các thiên thể'.

(2) Salviati là người diễn đạt quan điểm của Galilei; Sagredo là người ham tìm hiểu (giống một người bạn của Galilei); còn Simplicio (nghĩa là ngây thơ) bênh vực quan điểm cũ của Arisroteles. Galilei đã phải mang vạ, vì bị vu cáo rằng nhân vật Simplicio này tượng trưng Giáo hoàng đương thời.

(3) Những 'giáo phái khác' ở đây có lẽ là những giáo hội Cơ Đốc 'ly khai', không chấp nhận quyền cai quản của Vatican, như Giáo hội Chính Thống, Giáo hội Tin Lành.

(4) Johannes Kepler (1571-1630): nhà thiên văn Đức; ông cho rằng mặt trời đã phát ra lực gây nên sự chuyển động của các hành tinh.

(1) Otto Hahn (1879-1968) là nhà hóa học Đức - không phải nhà vật lý như trong lời giới thiệu của Nxb Suhrkamp. Năm 1944, ông được trao giải Nobel Hóa học. (Mọi chú thích đều của người dịch).

(1) Nikolaus Kopernikus (1473-1543): giáo sĩ Ba Lan, lập ra thuyết thái dương hệ với mặt trời là trung tâm (thuyết nhật tâm). Thuyết này chỉ được công bố sau khi ông qua đời.

(2) Nghĩa bóng là tránh ngôi nhà này.

(3) Claudius Ptolemaeus (100-160): nhà nghiên cứu Hy Lạp, lập ra thuyết về vũ trụ với quả đất là trung tâm (thuyết địa tâm).

(4) Tám lớp như sau (từ tâm ra): 1. mặt trăng 2. sao Thủy (Merkur) 3. sao Kim (Venus) 4. mặt trời 5. sao Hỏa (Mars) 6. sao Mộc (Jupiter) 7. sao Thổ (Saturn) 8. tầng của các định tinh.

(5) Thế kỷ 14, bệnh dịch hạch hoành hành khủng khiếp ở châu Âu khiến hàng triệu người chết, nên thời bấy giờ người ta luôn nơm nớp lo sợ.

(6) Brecht cố ý để Andrea nói sai, vì ông chơi chữ: kippen nghĩa là hất đổ (học thuyết cũ)!

(7) Skudo là đồng tiền vàng.

(8) Nước Cộng hòa: từ thế kỷ 7 Venedig (Venise) đã xưng là Cộng hoà San Marco, do một Hội đồng (Signoria) - gồm đại diện các gia đình quý tộc - cai trị, đứng đầu là một Đại thống lãnh (Doge) được bầu mãi đời.

(9) Cremonini: một thời là bạn của Galilei.

(10) Inquisition, một thứ 'tòa án' cực đoan của Giáo hội Thiên Chúa giáo thời Trung cổ, nhằm tiêu diệt mọi 'tà giáo' và ảnh hưởng của chúng trên mọi lãnh vực - kể cả trong khoa học, như vụ án Giordano Bruno và Galileo Galilei. Bản án khủng khiếp nhất là 'thiêu'.

(11) Giordano Bruno (1548-1600): triết gia Ý, tu xuất dòng Dominique, dựa trên thuyết của Kopernikus đặt nghi vấn về sự hiện hữu của Chúa trong không gian và thời gian trong vũ trụ. Năm 1592 Venedig giao ông cho Rom, năm 1600 ông bị Tòa án Tôn giáo kết án thiêu.

(12) Nghĩa bóng là gây dư luận xôn xao.

(13) Prag: thủ đô Tiệp.

(14) Trước khi người Âu học được kỹ thuật làm giấy của Trung Quốc, họ phải viết lên da cừu hay dê - nhưng nhờ đó mà nhiều văn thư cổ vẫn giữ được đến ngày nay.

(15) Com pa tỷ lệ (Proportionalzirkel): một thứ thước tính thời bấy giờ, gồm hai 'thước' có chia độ để tính toán; chúng được bắt ốc ở một đầu, xoay được như cái com pa.

(16) Mượn ý câu 'Người không nên cột mõm con bò đang đập lúa' (Cựu Ước, Moses quyển 5 - 25,4).

(17) Gracia Dei (tiếng La tinh): Chúa lòng lành vô cùng.

(1) Klafter (đọc là clap-tơ): đơn vị cổ cho gỗ, bằng khoảng 3 mét khối gỗ.

(2) Âm chỉ Giordano Bruno.

(3) Âm chỉ Giordano Bruno.

(4) Nơi có ngọn tháp nghiêng nổi tiếng, tương truyền Galilei đã thí nghiệm 'luật rơi tự do' của ông tại tháp này.

(5) Dòng họ nổi tiếng ở Ý, giàu có nhờ làm ngân hàng, do tiền nhiều, thế lực mạnh, nhiều người trong dòng họ này được làm Giáo hoàng. Đã hỗ trợ nghệ thuật và khoa học suốt nhiều thế kỷ, với những tên tuổi như Michelangelo, Leonardo da Vinci, Galileo Galilei...

(6) Thế kỷ 17 nước Ý vẫn còn chia làm nhiều vùng nhỏ. Mỗi đại công quốc tuy không gọi là nước, song các đại công tước vẫn có triều đình riêng.

(1) Vết đen thỉnh thoảng xuất hiện trên bề mặt mặt trời, gây rối loạn và nhiễu về điện.

(2) Tên một quyển sách của nhà thần học kiêm thiên văn học Johann Fabrizius (1587-1615).