

BẢN TIN BẤT ĐỘNG SẢN

HIMLAMLAND

CẬP NHẬT THÔNG TIN BẤT ĐỘNG SẢN HÀNG THÁNG | SỐ THÁNG 04/2019

SỰ TRỖI DẬY
CỦA THỊ TRƯỜNG
BẤT ĐỘNG SẢN VÙNG VEN

"THỊ TRƯỜNG MỚI",

TỪ KHOẢ CÓ THỂ KHIẾN NHÀ ĐẦU TƯ
BẤT ĐỘNG SẢN CHÚ Ý NHẤT 2019

04
2019



"HỐT BẠC"

từ đầu tư nhà cho chuyên gia
nước ngoài thuê tại

BẮC NINH

THƯ NGỎ

Kính gửi Quý khách hàng!

Lời đầu tiên, Công ty Cổ phần Kinh doanh Địa ốc Him Lam (Him Lam Land) xin được gửi lời cảm ơn tới sự hợp tác tốt đẹp cũng như sự quan tâm, tin tưởng và đồng hành dành cho chúng tôi trong suốt thời gian qua. Kính chúc Quý khách hàng và Quý đối tác sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Tháng 4.2019 là thời điểm đánh dấu thị trường bất động sản (BDS) Việt Nam vừa trải qua quý I với nhiều gam màu sáng tối khác nhau. Đánh giá về thị trường BDS quý I, ông Nguyễn Văn Đình, Phó chủ tịch Hội Môi giới BDS Việt Nam cho biết, trong quý I-2019, giao dịch BDS ở hai thị trường Hà Nội và TP Hồ Chí Minh đều có sự giảm tốc. Tại Hà Nội trong quý I có 5.206 sản phẩm mới được chào bán, giao dịch thành công đạt 3.200 sản phẩm. Tại TP Hồ Chí Minh, con số tương ứng là 3.274 sản phẩm chào bán và gần 3.000 giao dịch thành công.

Đúng như dự báo của nhiều chuyên gia năm 2019, Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng không còn là điểm nhấn duy nhất của các nhà đầu tư BDS, năm nay sẽ ghi nhận sự trỗi dậy mạnh mẽ của các thị trường vùng ven.

Cũng trong tháng 4.2019, thương hiệu Him Lam đã tiếp tục thu hút khách hàng miền Bắc với sự kiện mở bán đợt 2 dự án Him Lam Green Park. Là dự án tâm điểm của thị trường BDS xứ Kinh Bắc, khu đô thị Him Lam Green Park không chỉ thu hút khách hàng có nhu cầu ở thực mà còn lựa chọn hàng đầu của đội ngũ chuyên gia nước ngoài đang làm việc tại các khu công nghiệp ở Bắc Ninh và các tỉnh lân cận. Trong bản tin tháng 4 này, hãy cùng phân tích, đánh giá cơ hội đầu tư thông minh – sinh lời vượt trội tại khu đô thị hoàn chỉnh đầu tiên tại Bắc Ninh – Him Lam Green Park.

Cuối cùng, Him Lam Land xin gửi lời tri ân tới toàn thể Quý khách hàng và Quý đối tác đã quan tâm và đồng hành với các sản phẩm, dịch vụ mang thương hiệu Him Lam Land trong thời gian qua.

Trân trọng.

MỤC LỤC

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

- 1 Rời “điểm nóng”, loạt doanh nghiệp bất động sản tràn về vùng ven
- 2 “Thị trường mới”, từ khoá có thể khiến nhà đầu tư bất động sản chú ý nhất 2019
- 3 Bất động sản TP.HCM: Xu hướng dịch chuyển ra vùng ven
- 4 Doanh nghiệp địa ốc TPHCM chuyển hướng vì gặp khó
- 5 Thị trường bất động sản mất cân đối
- 6 Hốt bạc” từ đầu tư nhà cho chuyên gia nước ngoài thuê tại Bắc Ninh
- 7 Him Lam Green Park tiếp tục hút khách tại sự kiện mở bán đợt 2

TIN HIM LAM LAND

- 8 Diễn tập phòng cháy, chữa cháy tại KCH Him Lam Riverside
- 9 Him Lam Riverside tổ chức chia sẻ nâng cao nhận thức về an toàn thân thể trẻ em

GÓC THƯ GIÃN

- 10 Mẫu tủ bếp đẹp cho căn hộ chung cư
- 11 Căn hộ 80m² với rực rỡ sắc màu để chào đón một mùa hè đầy nắng



THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Rời “điểm nóng”, loạt doanh nghiệp bất động sản tràn về vùng ven

Từ đầu năm đến nay, hàng loạt doanh nghiệp bất động sản công bố kế hoạch triển khai dự án tại các tỉnh ngoài Hà Nội và TP.HCM.



Sau năm 2018 gặt hái nhiều thành công tại các thị trường truyền thống, đầu năm 2019, nhiều doanh nghiệp bất động sản ồ ạt công bố kế hoạch chuyển hướng đầu tư sang thị trường các tỉnh quanh Hà Nội và TP.HCM.

Theo kế hoạch mới được công bố, năm nay, Công ty CP Phát triển Nhà Thủ Đức (Thuduc House) sẽ mở rộng quỹ đất ở các tỉnh, thành phố ngoài thị trường TP. HCM, tập trung vào phân khúc nhà ở cao cấp, nhà ở trung bình - thu nhập thấp và hợp tác phát triển những dự án khu phức hợp.

Dự kiến, Thuduc House sẽ mở rộng đầu tư bất động sản vào các thị trường mới như Hà Nội, Quảng Ngãi, Bình Dương, Cần Thơ... Lãnh đạo Thuduc House kỳ vọng việc mở rộng quỹ đất sẽ đảm bảo nguồn cung đến năm 2025 và sẽ mang lại doanh thu và lợi nhuận ổn định.

Bên cạnh các dự án BĐS trung, cao cấp, Tập đoàn Novaland

(HoSE: NVL) bắt đầu phát triển du lịch nghỉ dưỡng ở những tỉnh như Cam Ranh, Phan Thiết, Cần Thơ, Vũng Tàu, Đà Lạt và tiến ra tới Đà Nẵng. Đầu tháng 3, tập đoàn này giới thiệu loạt BĐS du lịch nghỉ dưỡng NovaWorld với hai dự án ở Bình Thuận và Bà Rịa - Vũng Tàu quy mô 1.100 ha.

CTCP Đầu tư Nam Long (HoSE: NLG) trong chiến lược sắp tới sẽ mở rộng thị trường ra phía Bắc, xây dựng các khu đô thị mới ở Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh. Ngoài ra, ở vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, Nam Long cũng sẽ phát triển khu đô thị với quỹ đất mới hơn 200 ha.

Dự án tại Hải Phòng có quy mô 21 ha. Ở phía Nam, doanh nghiệp mua lại 2 quỹ đất mới tại Đồng Nai với 2 dự án quy mô 170 ha, 45 ha. Trong khi đó, CTCP Phát triển Bất động sản Phát Đạt (HoSE: PDR) cho biết, công ty hướng tới quỹ đất trên 400 ha trong năm nay. Thay vì tập trung vào các dự án BT, chương trình chỉnh trang đô thị tại TP HCM, công ty vạch ra

định hướng mở rộng về các tỉnh miền Trung như Quảng Ngãi, Đà Nẵng theo hình thức phân lô bán nền. Các dự án Phát Đạt - Bà Cỏ (Quảng Ngãi) và Nhơn Hội - Bình Định dự kiến đem lại doanh thu lớn cho công ty trong năm nay...

Xu hướng này sẽ tiếp diễn?

Xung quanh việc các doanh nghiệp bất động sản đua nhau công bố kế hoạch chuyển hướng đầu tư về các tỉnh, trao đổi với BizLIVE, Gs. Đặng Hùng Võ, nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường cho rằng, đây là xu hướng tất yếu.

Theo ông Võ, nếu như cứ tập trung đầu tư đến một số nơi thì nguồn lực cũng đến lúc cạn kiệt. Do đó, việc đổ tiền vào các nơi có tiềm năng du lịch là xu hướng tất yếu. Tại các nơi này giá đất rất ưu đãi, chính quyền địa phương cũng rất ưu đãi.

“Tuy nhiên, việc đầu tư luôn tiềm ẩn sự mạo hiểm, nhà đầu tư có thể thắng lớn nhưng cũng có thể thất bại, nên các nhà đầu tư muốn đầu tư đem lại kết quả tốt thì trước hết nên xem phong thủy”, ông Võ nói.

Cùng quan điểm, TS. Võ Trí Thành cho rằng, xu thế các doanh nghiệp bất động sản đầu tư ra các tỉnh ngoài Hà Nội và TP.HCM sẽ còn kéo dài.

Theo ông Thành, hiện nay rào cản tại các đô thị lớn vẫn còn không ít. Hơn nữa, xu thế thứ 2, quyết định hơn đó là tốc độ phát triển kinh tế và đô thị hóa sẽ diễn ra nhanh. Thứ 3, mỗi tỉnh đều muốn có

chính sách thu hút các chất xúc tác mạnh mẽ hơn cho ngân sách cho tỉnh cho nên sẽ thu hút các doanh nghiệp bất động sản chuyển hướng đầu tư.

Tuy nhiên, ông Thành cũng lưu ý rằng, do cạnh tranh nhiều cho nên các tỉnh nhiều khi có thể có những vi phạm, bị tuýt còi và như vậy thành rủi ro chính sách.

“Xu thế mới đang hình thành, làm mất tính đồng bộ, lan tỏa của các tỉnh. Hiện nay, Bộ Xây dựng đã thông qua kế hoạch xây dựng thành phố thông minh, nếu các tỉnh không tính đến quy hoạch sẽ ảnh hưởng đến nhà đầu tư”, ông Thành cảnh báo.



Đúng như dự báo từ các năm trước, Hà Nội, TP HCM, Đà Nẵng đã không còn là điểm nhấn duy nhất của các nhà đầu tư bất động sản (BDS). Năm 2019 ghi nhận sự trỗi dậy mạnh mẽ của các thị trường mới như Quảng Ninh, Thanh Hóa, Bình Thuận, Bà Rịa - Vũng Tàu...

Đây là nhận định của đa số diễn giả, khách mời về xu hướng BĐS năm 2019 tại hội thảo “Tiêu điểm Bất động sản quý I - Xu hướng & Cơ hội đầu tư quý II/2019” do Bizlive tổ chức diễn ra ngày 6-4 tại Trung tâm Hội nghị Quốc tế FLC Sầm Sơn, Thanh Hóa.

Thị trường mới, từ khoá có thể khiến nhà đầu tư bất động sản chú ý nhất 2019 - Ảnh 1. Hội thảo “Tiêu điểm Bất động sản quý I - Xu hướng và Cơ hội đầu tư quý

II/2019”

Điểm sáng quý I

Đánh giá về thị trường BĐS quý I, ông Nguyễn Văn Đính, Phó Chủ tịch Hội Môi giới BĐS Việt Nam cho biết, trong quý I/2019, giao dịch BĐS ở hai thị trường đầu tàu là Hà Nội và TP HCM đều có sự giảm tốc. Tại Hà Nội trong quý I có 5.206 sản phẩm mới được chào bán, giao dịch thành công đạt 3.200 sản phẩm. Tại TP HCM, con số tương ứng là 3.274 sản phẩm chào bán và gần 3.000 giao dịch thành công. Sự giảm tốc này được đánh giá là mang tính chu kỳ, do quý I

trùng với lịch nghỉ Tết nên đương nhiên giao dịch BĐS khó có thể sôi động.

Một nguyên nhân khác là do các cơ quan quản lý hiện đang tiến hành rà soát các dự án BĐS đủ điều kiện giao dịch. Hầu hết các dự án mới tại Hà Nội và TP HCM đều đang trong trạng thái chờ các cơ quan quản lý phê duyệt hồ sơ.

“Đây là một trong các lý do khiến nhiều chủ đầu tư phải mở rộng về các tỉnh lân cận, kéo theo làn sóng nhà đầu tư cũng dịch chuyển theo. Tại khu vực phía Nam, điển hình là các tỉnh lân cận TP HCM như Long An,

Bình Dương, Đồng Nai... đã được hưởng lợi khi các doanh nghiệp và nhà đầu tư đổ về để tìm kiếm nguồn hàng mới", ông Đình cho hay.

Sự dịch chuyển đang diễn ra, tuy nhiên không "sốt nóng" một cách thái quá như nhiều kênh truyền thông cho hay. Giao dịch tại các thị trường mới vẫn khá ổn định do nhà đầu tư vẫn nghiên cứu và chờ đợi các động thái mới.

Ghi nhận tại một thị trường khá tiềm năng tại khu vực Bắc Trung Bộ là Thanh Hoá, nguồn cung BĐS đang khá phong phú, chủ yếu đến từ các dự án của các doanh nghiệp lớn như FLC, Eurowindow...

"Về phân khúc đất nền nhu cầu rất nhiều kể cả người dân và nhà đầu tư. Về phần chung cư, trong những năm gần đây tương đối tốt, mạnh, tập trung vào giá rẻ. Bên cạnh đó phân khúc nhà ở xã hội cho người thu nhập thấp được đặc biệt quan tâm", ông Nguyễn Mạnh Tuấn, Trưởng phòng quản lý nhà và thị trường BĐS, Sở Xây dựng tỉnh Thanh Hóa nói.

Một điểm sáng của BĐS trong quý I, theo ông Đặng Văn Quang, Giám đốc JLL tại Hà Nội là Hội nghị Thượng đỉnh Mỹ Triều lần 2. Giám đốc JLL cho rằng, sự kiện này đã đưa Việt Nam lên headline của truyền thông thế giới, có thể nói là một sự marketing vô cùng hiệu quả cho nền kinh tế nói chung và BĐS nói riêng trong đó thành phần hưởng lợi nhất là du lịch và cũng là cơ hội cho BĐS công nghiệp. "Dù chúng ta chưa thấy ảnh hưởng rõ nét ở thời điểm hiện tại, nhưng đây sẽ là sự tác động rất lớn tới thị trường BĐS trong năm nay và các năm tiếp theo", ông Quang nhận định.



Cơ hội cho các thị trường mới

Dự báo về khả năng tăng trưởng của thị trường BĐS trong quý II/2019 so với quý I/2019, 64% ý kiến tại hội thảo lựa chọn khả năng tăng nhẹ, và 15% ý kiến chọn khả năng tăng cao nhất trong năm. Hai phân khúc được cho là sẽ dẫn dắt thị trường với tỷ lệ đồng ý cao nhất là chung cư và đất nền. 47% khách mời tại hội thảo nhận định BĐS tiếp tục là kênh đầu tư hấp dẫn nhất của 2019, sau đó mới đến gửi ngân hàng, đầu tư chứng khoán, vàng.

Trước câu hỏi về xu hướng nhiều nhà đầu tư chuyển dịch sang các tỉnh thành mới, thậm chí không gần các trung tâm đô thị lớn có tiếp diễn hay không, Giáo sư Đặng Hùng Võ, Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên & Môi trường nhận định đây là xu hướng tất yếu.

Theo ông Võ, nếu cứ tập trung đầu tư đến một số nơi nhất định thì nguồn lực cũng đến lúc cạn kiệt. Do đó, việc đổ tiền vào các địa phương mới có tiềm năng du lịch là xu hướng tất yếu. Tại các nơi này giá đất rất ưu đãi, chính quyền địa phương cũng trải thảm đỏ mới các nhà đầu tư. Lưu ý về cơ cấu sản phẩm tại các thị trường này, ông Nguyễn

Văn Đình cho rằng văn hoá sở hữu tại các tỉnh là đất nền và các tỉnh cũng mới chủ yếu tập trung vào nhà ở xã hội vì cho rằng phân khúc này phù hợp với người lao động tại các tỉnh thành. Tuy nhiên, tương lai cần hướng đến các đô thị thông minh với nhà cao tầng cho người dân và một đối tượng đặc biệt là người lao động nước ngoài, bởi tốc độ đô thị hoá và phát triển kinh tế đang tăng mạnh.

"Bệ đỡ" cho BĐS nghỉ dưỡng

Nhận định về phân khúc BĐS nghỉ dưỡng, Giáo sư Đặng Hùng Võ cho rằng tiềm năng của phân khúc này rất lớn nhưng phát triển vẫn chưa đồng bộ.

"Có thể thấy pháp luật hiện nay đang ảnh hưởng khá lớn đến sự phát triển của BĐS nghỉ dưỡng. Vừa rồi Bộ Tài nguyên & Môi trường đã trình với Chính phủ đưa ý kiến sang Quốc hội đề nghị cho hoãn sửa đổi Luật Đất đai, dự kiến để sau 2020. Cái đó có nên không? Nhà ở cho người nước ngoài đã mở tại Luật Nhà ở 2014, đây là một bước đi rất quan trọng chuẩn bị cho hội

nhập. Nhưng nhà ở thì mở mà đất ở lại không mở. Liệu có phải chúng ta đang cho mua nhưng không công nhận việc sở hữu?", ông Võ nói.

Cũng theo Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên & Môi trường, các doanh nghiệp đầu tư vào BĐS nghỉ dưỡng đang rất "thốn thức" về chế độ sử dụng đất cho phát triển BĐS nghỉ dưỡng là lâu dài như đất ở hay chỉ 50 năm như hiện nay.

"Doanh nghiệp BĐS nghỉ dưỡng hy vọng vấn đề này sẽ được sửa đổi trong Luật Đất đai, để đáp ứng với nhu cầu thực tế đang rất lớn và biến du lịch trở thành kinh tế mũi nhọn. Hiện tại chính sách không đồng bộ có tình đang quản lý BĐS nghỉ dưỡng như đất ở và có tình lại không. Mà thực tế nơi nào cho sử dụng như đất ở thì phát triển rất

tốt và ngược lại", ông Võ nhận định và cho rằng nên có nhiều kiến nghị tháo gỡ rào cản để BĐS nghỉ dưỡng phát triển hiệu quả đúng như tiềm năng lớn của phân khúc này. Nhận định về phân khúc BĐS nghỉ dưỡng, Giáo sư Đặng Hùng Võ cho rằng tiềm năng của phân khúc này rất lớn nhưng phát triển vẫn chưa đồng bộ.

"Có thể thấy pháp luật hiện nay đang ảnh hưởng khá lớn đến sự phát triển của BĐS nghỉ dưỡng. Vừa rồi Bộ Tài nguyên & Môi trường đã trình với Chính phủ đưa ý kiến sang Quốc hội đề nghị cho hoãn sửa đổi Luật Đất đai, dự kiến để sau 2020. Cái đó có nên không? Nhà ở cho người nước ngoài đã mở tại Luật Nhà ở 2014, đây là một bước đi rất quan trọng chuẩn bị cho hội nhập. Nhưng nhà ở thì mở mà đất ở lại không mở. Liệu có phải chúng ta đang cho mua nhưng không công nhận

việc sở hữu?", ông Võ nói.

Cũng theo Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên & Môi trường, các doanh nghiệp đầu tư vào BĐS nghỉ dưỡng đang rất "thốn thức" về chế độ sử dụng đất cho phát triển BĐS nghỉ dưỡng là lâu dài như đất ở hay chỉ 50 năm như hiện nay.

"Doanh nghiệp BĐS nghỉ dưỡng hy vọng vấn đề này sẽ được sửa đổi trong Luật Đất đai, để đáp ứng với nhu cầu thực tế đang rất lớn và biến du lịch trở thành kinh tế mũi nhọn. Hiện tại chính sách không đồng bộ có tình đang quản lý BĐS nghỉ dưỡng như đất ở và có tình lại không. Mà thực tế nơi nào cho sử dụng như đất ở thì phát triển rất tốt và ngược lại", ông Võ nhận định và cho rằng nên có nhiều kiến nghị tháo gỡ rào cản để BĐS nghỉ dưỡng phát triển hiệu quả đúng như tiềm năng lớn của phân khúc này

Bất động sản TP.HCM: Xu hướng dịch chuyển ra vùng ven



(ĐTCK) Nhu cầu thị trường bất động sản ngày càng cao, trong khi đó quỹ đất của TP.HCM ngày càng khan hiếm, cùng với việc thủ tục dự án ngày càng bị siết chặt, khiến cho hàng loạt doanh nghiệp bất động sản chuyển hướng "đánh bắt xa bờ".

Khan hiếm nguồn cung

Theo báo cáo thị trường của Công ty Savills Việt Nam, quý I/2019, thị trường bất động sản TP.HCM đã sụt giảm nguồn cung mạnh. Tổng lượng giao dịch chung cư đạt trên 6.400 căn, lần lượt giảm 42% theo quý và 52% theo năm. Lượng giao dịch trong quý thấp được lý giải là do kỳ nghỉ Tết kéo dài trong tháng 1 và 2.

Cụ thể, Tập đoàn Đất Xanh vừa đưa ra kế hoạch trong quý II/2019 sẽ phát triển dự án bất động sản mới tại thị xã Dĩ An, tỉnh Bình Dương. Dự án này tuy không lớn, nhưng sẽ giúp Đất Xanh Group được ghi nhận là một trong những chủ đầu tư đầu tiên có dự án triển khai trong năm 2019 trong bối cảnh dự án mới trên thị trường TP.HCM khan hiếm.

Đại diện Đất Xanh Group cho biết, dự án nằm trên trục đường Phạm Văn Đồng nối với sân bay Tân Sơn Nhất. Theo quy hoạch, đây là tòa chung cư cao tầng với trên 500 căn hộ, dự kiến triển khai vào quý II/2019.

Cũng lên kế hoạch triển khai một dự án chung cư mới tại Dĩ An, tỉnh Bình Dương trong quý II/2019, Phú Đông Group cho biết, quỹ đất cho dự án này đã được đơn vị chuẩn bị trong năm 2018, kế hoạch triển khai là dự án chung cư cao cấp. Trước đó, năm 2018, Phú Đông Group đã bàn giao dự án nhà phố, chung cư Him Lam Phú Đông và triển khai dự án chung cư Phú Đông Premier cũng tại Dĩ An với chiều cao 35 tầng, hơn 600 căn hộ.

Không chỉ ở Bình Dương, tỉnh Long An cũng được xem là một điểm đầu tư hấp dẫn đối với nhà đầu tư với những lợi thế mà không phải khu vực nào cũng có được. Theo DKRA, thị trường Long An đang có biên độ tăng giá từ 15-30%, những điểm nóng có khi tăng giao động 60-80%/ năm.

Ông Trần Quốc Việt, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn Địa ốc Cát Tường (Cát Tường Group) cho rằng, từ trước đến nay, thị trường bất động sản ở địa phương thường được các doanh nghiệp trong tỉnh chủ động phát triển. Chính vì áp lực khách hàng, áp lực cạnh tranh khá ít, nên doanh nghiệp có thể độc quyền tương đối trong phát triển thị trường. Bên cạnh đó, sẽ có những cái

bắt tay giữa các doanh nghiệp với nhau. Đó là cái bắt tay của doanh nghiệp trong tỉnh có quỹ đất nhưng không có vốn triển khai và các doanh nghiệp mới có vốn nhưng cần có quỹ đất. Chính điều này sẽ tạo ra một thị trường sôi động, xúng tẩm và tạo ra một bộ mặt quy hoạch hoàn thiện, đồng bộ giữa TP.HCM với các tỉnh lân cận.

Đặc biệt, với chiến lược mở rộng sự phát triển ra vùng đô thị lân cận trong những năm vừa qua của TP.HCM, tốc độ phát triển về hạ tầng và việc mở rộng kết nối với các tỉnh lân cận như Bình Dương, Đồng Nai, Long An... đã được triển khai như: Đại lộ Phạm Văn Đồng, đại lộ Mỹ Phước Tân Vạn, mở rộng xa lộ Hà Nội, Vành đai 2, Vành đai 3, cao tốc Long Thành Dầu Giây, tuyến Metro số 1...

Việc kết nối giữa TP.HCM và các đô thị lân cận ngày càng nhanh chóng và mở rộng, đã thúc đẩy phát triển dân cư và tạo cơ hội phát triển thị trường bất động sản tại những khu vực có vị trí tiếp giáp và dọc các trục giao thông chính.

Ông Nguyễn Hoàng - Giám đốc Bộ phận R&D DKRA Vietnam cho rằng, sự tăng trưởng đã đưa thị trường bất động sản các tỉnh giáp ranh TP.HCM và những địa phương có tính liên kết về hạ tầng giao thông lên cấp độ phát triển mới, thiết lập những mặt bằng giá mới và hình thành nhiều điểm nóng đáng chú ý như Nhơn Trạch, Long Thành (tỉnh Đồng Nai), Bến Lức, Cần Giuộc, Đức Hòa (tỉnh Long An), Bà Rịa (tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu), Phan Thiết (tỉnh Bình Thuận)...

Tuy nhiên, việc hình thành những điểm nóng mới xung quanh TP.HCM cũng mang đến những thách thức lớn trong công tác hoàn thiện hạ tầng, giao thông kết nối liên vùng.

"Đây là sẽ là cú hích cho thị trường ở các tỉnh giáp ranh và



một vài địa phương có tính liên kết về hạ tầng giao thông, tạo cơ hội cho các nhà đầu tư, thu hút dòng tiền dịch chuyển từ TP.HCM. Tạo điều kiện an cư cho những người trẻ, gia đình trẻ có thu nhập ổn định và nhu cầu ở thực", ông Hoàng nói và phân tích thêm, tuy nhiên, TP.HCM và các tỉnh cần một chiến lược quy hoạch đồng bộ để tạo ra những đô thị vệ tinh, đầy đủ tiện ích.

Mặt khác, sự tăng trưởng nóng của các tỉnh giáp ranh còn ẩn chứa nhiều rủi ro về biến động giá cả, thậm chí ở một số thời điểm đã xảy ra sốt giá, đẩy thị trường rơi vào trạng thái thiếu ổn định. Thống kê cũng đã chỉ ra, tỷ lệ hấp thụ trong quý I những năm gần đây tại thị trường TP.HCM thường thấp hơn 50%. Nguồn cung sơ cấp chào bán lần đầu toàn thị trường (cộng dồn rổ hàng cũ lẫn mới) đạt hơn 12.000 căn hộ, lần lượt giảm 34 - 57% theo quý và theo năm.

Trong khi đó, báo cáo thị trường của DKRA Vietnam cho thấy, trong quý I/2019, ngoại trừ phân khúc nhà phố, biệt thự và condotel có sự tăng nhẹ cả nguồn cung và cầu so với quý

trước, thị trường phân khúc đất nền và căn hộ đã có sự sụt giảm cả nguồn cung lẫn lượng tiêu thụ.

Cụ thể, đối với phân khúc đất nền chỉ có 2 dự án được mở bán trong quý I/2019 (gồm có 1 dự án mới và 1 giai đoạn tiếp theo của dự án trước đó), cung ứng ra thị trường khoảng 259 nền, bằng 24% so với nguồn cung của quý IV/2018. Tỷ lệ tiêu thụ đạt khoảng 86% nguồn cung mới, bằng 25% so với quý trước. Điều đáng nói, những nguồn cung mới này chỉ tập trung chủ yếu ở quận 9 của khu Đông và huyện Củ Chi của khu Bắc.

Mặc dù thị trường thời gian gần đây có xu hướng giảm nhưng đất nền tiếp tục là kênh lựa chọn đầu tư hàng đầu. Dự kiến, trong quý II/2019, phân khúc đất nền có thể sẽ tăng mạnh, đặc biệt là đất nền phân lô tại các tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, Long An, Đồng Nai.

Còn đối với phân khúc căn hộ cũng giảm khá kỳ lục về nguồn cung trong 3 năm trở lại đây. Cụ thể, so với quý IV/2018 thì nguồn cung và lượng tiêu thụ của phân khúc căn hộ trong quý I/2019 chỉ đạt 25% và chỉ bằng 26% so với cùng kỳ năm trước. Đây là mức thấp nhất các quý từ năm 2016 đến nay.

Đáng chú ý, phân khúc căn hộ hạng B dẫn đầu nguồn cung mới toàn thị trường, không có dự án mới căn hộ hạng C mở bán; căn hộ hạng A và hạng sang tiếp tục duy trì tỷ trọng lớn trong nguồn cung. Giá bán căn hộ trong quý duy trì xu hướng đi ngang từ giữa năm 2018.

Về nguồn cung căn hộ theo thị trường, trong quý II/2019 có thể lên đến mức 5000 - 7000 căn, nguồn cung và sức cầu của thị trường có thể tăng lên so với quý I/2019. Trong đó,

khu Đông và khu Nam chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn cung; phân khúc căn hộ hạng A và B tiếp tục dẫn dắt thị trường, trong khi đó, nguồn cung căn hộ hạng C gần như cạn kiệt vì chưa có nhiều dự án mới tung ra thị trường.

Chuyển hướng "đánh bắt xa bờ"

Theo ghi nhận của Phóng viên Báo Đầu tư Bất động sản, từ năm 2017 đến nay, thị trường bất động sản các tỉnh giáp ranh TP.HCM ghi nhận sự sôi động của phân khúc đất nền.

Tuy nhiên, từ giữa năm 2018, sự chững lại của TP.HCM đã góp phần tỏa nhiệt đến các tỉnh giáp ranh và bắt đầu lan ra các phân khúc khác như căn hộ, nhà phố/biệt thự..., với sự xuất hiện của nhiều dự án với quy mô lớn, được quy hoạch bài bản.

Bên cạnh đó, với thực trạng quỹ đất tại TP.HCM ngày càng khan hiếm, việc phát triển các dự án ra vùng ven như Long An, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu... đang là giải pháp tối ưu của các chủ đầu tư lẫn các nhà đầu tư.

DOANH NGHIỆP ĐỊA ỐC TPHCM CHUYỂN HƯỚNG VÌ GẶP KHÓ

Hạn chế cấp phép dự án mới, thủ tục đầu tư dự án bị siết chặt cùng với thực trạng quỹ đất sạch, đặc biệt là khu vực nội đô tại TPHCM ngày càng khan hiếm là một trong những nguyên nhân dẫn đến các doanh nghiệp (DN) địa ốc TPHCM chuyển hướng ra các tỉnh khác.

Hiện không ít các DN đã chuyển hướng đầu tư ra các tỉnh đang có sự đột phá về hạ tầng và nhiều tiềm năng như Đồng Nai, Cần Thơ, Long An, Đà Nẵng, Bình Định thậm chí mở ra cả vùng phía Bắc. Cụ thể, là tập đoàn từng phát triển thành công các dự án nhà ở "vừa túi tiền" E-home

cũng như các khu đô thị lớn tại TPHCM như khu đô thị Mizuki - Nguyên Sơn (Nam Sài Gòn), Akari City (Bình Tân)... nhưng trong năm 2019, Tập đoàn Nam Long lại chuyển hướng mở rộng thị trường kinh doanh ra phía Bắc và các vùng kinh tế trọng điểm phía Nam với việc mua lại 3 quỹ đất mới tại Đồng

Nai và Hải Phòng. Công ty Bất động sản Phát Đạt cũng cho biết, phát triển thị trường tại TPHCM đang khó khăn nên DN này có chiến lược mới là tập trung thị trường miền Trung, vào các dự án có pháp lý hoàn chỉnh để có thể đưa sản phẩm ra thị trường càng sớm càng tốt.



Tương tự, trong năm 2018, Tập đoàn Novaland cũng bắt đầu phát triển dự án tại các tỉnh lân cận như Ninh Thuận, Bà Rịa - Vũng Tàu. Tập đoàn Hưng Thịnh sau một thời gian phát triển mạnh tại TPHCM cũng chuyển hướng sang đầu tư 3 khu đô thị tại Bình Định...

Liên quan đến vấn đề này, Hiệp hội Bất động sản TPHCM cho biết, 3 tháng đầu năm 2019, các DN bất động sản càng lo ngại hơn trước tình trạng nhiều dự án bị ách tắc, không được cơ quan nhà nước xem xét giải quyết kịp thời.

Hệ lụy là DN bị tăng chi phí, mất cơ hội kinh doanh, khó khăn chống chọi, thậm chí có nguy cơ bị phá sản; môi trường kinh doanh bị suy giảm tính minh bạch, khó đoán định và có thể làm tăng tính rủi ro cho DN. Đó là một trong những lý do mà không ít các DN địa ốc tại TPHCM phải bỏ phố để đi làm dự án tại các tỉnh. Bởi lẽ không chỉ vì những tiềm năng và cơ hội đầu tư rất lớn của các địa phương mà tại các thị trường mới, họ được mời chào, được nhiều ưu đãi, chi phí đầu tư thấp, tiềm năng sinh lời cao.

Tại cuộc họp về thị trường bất động sản TPHCM mới đây, ông Trần Trọng Tuấn, Giám đốc Sở Xây dựng TPHCM, cũng cho biết, từ đầu năm 2019 đến nay, số lượng cấp phép các dự án nhà ở thuộc thẩm quyền Sở Xây dựng giảm 63%; dự án được chủ đầu tư thực hiện các thủ tục để được công nhận chủ đầu tư giảm mạnh; các dự án đủ điều kiện bán nhà hình thành trong tương lai cũng giảm sâu...

Với tình trạng này, không chỉ các DN địa ốc gặp nhiều khó khăn mà khiến việc thu ngân sách từ bất động sản của TPHCM cũng giảm mạnh. Lãnh đạo Sở Xây dựng cho biết, hiện nay các dự án nhà ở thương mại có 3 vướng mắc.

Thứ nhất là lựa chọn chủ đầu tư. Thứ 2 là chuyển mục đích sử dụng đất và thứ 3 là cấp phép xây dựng. Do vậy nếu không có giải pháp tháo gỡ, thị trường bất động sản TPHCM sẽ còn khó khăn hơn nữa.

"Hiện tượng trì trệ phát triển các dự án bất động sản xuất hiện trong thời gian dài tại 2 địa phương này làm mất cân đối cung cầu của thị trường, tạo tâm lý e ngại, thiếu tin tưởng của các nhà đầu tư và người tiêu dùng" ông Nguyễn Văn Đính, Tổng thư ký Hội Môi giới đánh giá.

Hà Nội: lượng cung căn hộ giảm 68,5%

Cụ thể, lượng cung căn hộ chung cư tại Hà Nội chỉ đạt 31,5%, bằng 75,7% so với cùng kỳ 2018; lượng giao dịch đạt 30,4% và bằng 61,7% so với cùng kỳ năm trước; tỉ lệ hấp thụ căn hộ chung cư giảm 15,3% và không có nhiều biến động; giá bán ở phân khúc trung và cao cấp đi ngang, ở phân khúc bình dân tăng nhẹ.

Lý giải về điều này, Hội Môi giới cho biết, do nhiều dự án đã ra hàng với số lượng rất lớn từ quý 4/2018, cùng với việc rà soát, thận trọng trong việc phê duyệt dự án là những nguyên nhân hạn chế nguồn cung bất động sản vào đầu năm 2019.

Bên cạnh đó, tín dụng bất động sản được kiểm soát chặt chẽ hơn do các chính sách mới được áp dụng từ tháng 1/2019, cùng với việc giá căn hộ chung cư ổn định, làm giảm các hoạt động đầu cơ của các nhà đầu tư thứ phát vào phân khúc căn hộ. Đó cũng là một trong những nguyên nhân khiến lượng giao dịch chung cư giảm.

Trong khi đó, giá đất nền tăng khoảng 5% so với quý trước. Có hiện tượng sốt giá diễn ra khá mạnh ở một vài nơi, giá chào bán tăng từ 30%- 50% so với 4/2018. Tuy nhiên, hiện tượng này chỉ diễn ra ở các khu vực đất thổ cư trong các khu vực dân cư sinh sống lâu đời và chủ yếu



là chào bán một chiều chứ việc giao dịch của người có nhu cầu ở thật gần như không có.

Tp.HCM: tỷ lệ hấp thụ lên đến gần 90%

Cũng như thị trường Hà Nội, từ cuối năm 2018 đến nay, Tp.HCM đẩy mạnh việc rà soát lại quá trình giao đất, giao dự án. Bởi vậy, trong giai đoạn này, Tp.HCM có rất ít nguồn hàng mới được đưa vào thị trường. Chỉ có vài ba ngàn sản phẩm được chào bán trong quý 1, so với dân số thành phố mà 3-4 năm tăng 1 triệu dân, nhu cầu nhà ở rất lớn thì nguồn cung này rất thấp. Từ đó dẫn đến tổng lượng giao dịch trên toàn thị trường giảm mạnh so với quý trước.

Tuy nhiên, tỉ lệ hấp thụ sản phẩm dự án mới tương đối cao, phân khúc căn hộ chung cư trung cấp có tỉ lệ hấp thụ lên tới 89,7%. Điều này cho thấy nhu cầu và sức mua của thị trường vẫn đang rất mạnh.

Cũng do nguồn cung hạn chế nên giá căn hộ tại Tp.HCM tăng từ 5-7% so với cùng kỳ năm 2018 và tăng 2-3% so với quý 4/2018; con số này ở phân khúc đất nền là 4-5% và 1-1,5%.

Dự đoán về xu hướng của thị trường bất động sản trong những quý tới, Hội Môi giới nhận định: thị trường bất động sản Hà Nội và Tp.HCM mặc dù có sự sụt giảm về số lượng cung và giao dịch, nhưng có xu hướng tăng mạnh về tỉ lệ hấp thụ tại các dự án mới.

Điều này cho thấy lực cầu tại 2 khu vực này vẫn rất cao. Giá bất động sản nhà ở có chiều hướng tăng nhẹ nhưng không sốt, có xuất hiện một số điểm nóng về thị trường đất nền nhưng đều được kiểm soát. Vì vậy, không xảy ra bong bóng bất động sản.

Thời gian tới, nguồn cung từ các dự án bất động sản sẽ tăng mạnh so với quý 1 bởi việc phê duyệt, xử lý hồ sơ, thủ tục các dự án phát triển bất động sản mới từ các cơ quan quản lý nhà nước đang có dấu hiệu tích cực.

Nguồn cung chủ đạo tiếp tục là dòng sản phẩm căn hộ, trong đó phần lớn là phân khúc bình dân và trung cấp; lượng giao dịch cũng sẽ tăng mạnh bởi nguồn cung dồi dào, phong phú từ các dự án ra hàng. Đồng thời giá nhà ở có thể tăng nhẹ ở mọi phân khúc.

Thị trường bất động sản mất cân đối

Hiện tượng trì trệ phát triển các dự án bất động sản xuất hiện trong thời gian dài tại Hà Nội và Tp.HCM làm mất cân đối cung cầu của thị trường...



"HỐT BẠC"

từ đầu tư nhà cho chuyên gia nước ngoài thuê tại

BẮC NINH

Chuyên gia đồ mắt tìm nhà!

Theo số liệu thống kê của tỉnh Bắc Ninh, hiện nay đang có gần 50.000 chuyên gia, kỹ sư nước ngoài làm việc và sinh sống tại đây. Lực lượng lao động này liên tục tăng từ 20-25% mỗi năm. Đặc biệt, chi phí sinh hoạt của người nước ngoài luôn ở mức cao, họ sẵn sàng chi trả cho chi phí thuê nhà từ 800USD đến 1.000USD mỗi tháng.

Với mức giá thuê này, nếu làm một phép tính đơn giản thì tổng ngân sách từ việc thuê nhà của các chuyên gia nước ngoài tại Bắc Ninh hàng tháng lên tới 40.000.000 - 50.000.000 USD. Đây là một nguồn doanh thu khổng lồ nhưng lại chưa được khai thác đúng mức khi nguồn cung các dự án cho người nước ngoài thuê nhà tại Bắc Ninh nhỏ giọt và manh mún, chưa đáp ứng được nhu cầu thuê nhà của người nước ngoài. Ông Yumi Yamaashita, chuyên gia Nhật Bản đang làm việc tại Bắc Ninh chia sẻ "Đa phần chất lượng căn hộ của Bắc Ninh còn thấp, thiếu tiện ích khép kín và dịch vụ quản



lý yếu kém. Tôi sẵn sàng trả cao nhưng vẫn chưa tìm được căn hộ nào ưng ý. Hiện tại tôi vẫn đang thuê tại Hà Nội và mất tới 3 tiếng để di chuyển mỗi ngày". Cũng theo ông Yamaashita, loại hình mà các khách hàng nước ngoài như ông hướng đến là các khu đô thị có dịch vụ hạng sang, đạt chuẩn quốc tế, có hệ thống tiện ích đầy đủ, dịch vụ đa dạng và ở khu vực trung tâm, an ninh an toàn, tiện cho việc di chuyển.

Còn theo anh Nguyễn Tâm - trưởng phòng hành chính một công ty nước ngoài - cho biết công ty anh có 30 chuyên gia người Nhật, dù công ty sẵn sàng chi khoản tiền từ 20-40 triệu đồng/tháng để thuê nhà cho

Bắc Ninh là tỉnh có tốc độ phát triển kinh tế khá mạnh và là nơi có số lượng chuyên gia nước ngoài đến sinh sống và làm việc đứng top đầu các tỉnh thành Việt Nam. Mặc dù, nhu cầu về nhà ở hiện đại, đẳng cấp của người nước ngoài gần các khu công nghiệp là rất lớn, thế nhưng thị trường này còn đang bị bỏ ngỏ và chưa có sự phát triển tương xứng.

các chuyên gia, nhưng 2 năm qua anh tìm "đồ mắt" tại Bắc Ninh cũng không có dự án đáp ứng yêu cầu khắt khe của các chuyên gia này

Xuất hiện khu đô thị đẳng cấp ngay trung tâm TP Bắc Ninh

Đi trước và đón đầu thị trường phân khúc nhà ở cao cấp đáp ứng yêu cầu đời sống cao của cộng đồng người nước ngoài đang làm việc tại các khu công nghiệp thuộc Bắc Ninh và các tỉnh lân cận, Him Lam đã cho ra mắt dự án khu đô thị Him Lam Green Park với 666 sản phẩm nhà phố liền kề, 22 biệt thự và 1.926 căn hộ. Khu đô thị hứa hẹn sẽ phần nào giải được "con

khát" về căn hộ cao cấp, tiện nghi và hiện đại cho thị trường bất động sản tỉnh nhà.

Him Lam Green Park còn hội tụ hàng loạt tiện ích cao cấp đáp ứng được những tiêu chuẩn sống quốc tế của các chuyên gia nước ngoài như trung tâm thương mại, hệ thống trường liên cấp từ mẫu giáo đến trung học cơ sở, thư viện các cấp, sân chơi trẻ em, cơ sở chăm sóc y tế rộng tới 0,8 ha, chuỗi hệ thống 40 tiện ích khép kín, đa dạng.... Khu công viên chủ đề, sân khấu ngoài trời cùng sân tập golf, bể bơi bốn mùa... là những điểm nhấn cho toàn bộ khu đô thị.

Đặc biệt, Him Lam Green Park được xây dựng trên

án còn hưởng lợi lớn khi sở hữu vị trí đắc địa trên trục hành lang cao tốc Lào Cai - Hà Nội - Hạ Long và trục phát triển Hà Nội. Từ đây, cư dân dễ dàng di chuyển tới các tỉnh lân cận.

Sau khi hoàn thành, dự án này có thể cạnh tranh với nhiều khu đô thị cao cấp bậc nhất tại Hà Nội bởi sự hoàn thiện trong hệ thống tiện ích, an ninh đảm bảo, không gian xanh mát, trong lành cùng các dịch vụ chuyên biệt dành cho các chuyên gia.

Về mức giá cho thuê, các căn hộ 2 phòng ngủ tại các dự án tầm trung tại Bắc Ninh hiện tại đang được cho thuê với giá 10-13 triệu đồng/tháng. Với mức giá này, các căn hộ luôn kín khách quanh năm. Chỉ cần khách cũ trả nhà, ngay lập

thậm chí đắt hơn cả căn hộ cao cấp cho thuê ở Hà Nội. Xét về tỷ suất đầu tư, nếu như mua một căn hộ cao cấp 2 phòng ngủ trị giá khoảng 3 tỷ - 3,2 tỷ đồng tại Hà Nội có thể cho thuê với mức 15 triệu/tháng, giá trị đầu tư rơi vào khoảng 5.5% - 6%/năm. Đối với thị trường Bắc Ninh, giá mua căn liền kề "mềm" hơn, nhưng có thể cho thuê với mức 20 triệu/tháng, giá trị lợi nhuận đầu tư cao hơn rất nhiều.

Theo đánh giá từ thị trường, mức giá hiện đang vẫn có xu hướng tăng cao, mức lợi nhuận chênh lệch lớn, thị trường bất động sản Bắc Ninh hứa hẹn vẫn sẽ sôi động trong nhiều năm tới và là kênh sinh lời hiệu quả cho các nhà đầu tư, đặc biệt là phân khúc cho thuê căn hộ



quy mô xấp xỉ 27 ha tại phường Đại Phúc, TP Bắc Ninh. Đây là một khu đô thị sở hữu vị trí đắc địa, cửa ngõ giao thông, thuận tiện để di chuyển đến trung tâm hành chính văn hóa của TP Bắc Ninh, sân bay Nội Bài, các khu công nghiệp trọng điểm của vùng đất xứ Kinh Bắc... Dự

tức các đơn vị môi giới sẽ nhay vào giới thiệu ngay cho khách mới. Còn đối với những căn biệt thự, liền kề có giá thuê lên tới 20-30 triệu đồng/tháng nhưng nguồn cung vẫn vô cùng khan hiếm.

Như vậy, không khó nhận ra, giá thuê ở Bắc Ninh đang ở mức cao, ngang ngửa và

cao cấp.

Như vậy, ra mắt giữa thời điểm thị trường thiếu vắng nguồn cung lại sở hữu nhiều lợi thế ưu việt, Him Lam Green Park là miếng bánh đầu tư rất hấp dẫn và chắc chắn sẽ tạo nên cơn sốt tại Bắc Ninh khi dự án tiếp tục ra hàng trong thời gian tới.



Là dự án tâm điểm của thị trường bất động sản Bắc Ninh, khu đô thị Him Lam Green Park không chỉ thu hút khách hàng có nhu cầu ở thực mà còn lựa chọn hàng đầu của đội ngũ chuyên gia nước ngoài đang làm việc tại các khu công nghiệp ở Bắc Ninh và các tỉnh lân cận. Ngay sau thành công của lễ mở bán đợt 1, Him Lam Green Park tiếp tục lan tỏa sức nóng khi thu hút hơn 400 khách hàng và nhà đầu tư tham dự lễ mở bán đợt 2. Phát biểu tại buổi lễ, thay mặt cho chủ đầu tư và đơn vị Kinh doanh - Phát triển dự án, bà Đỗ Thị Hằng - Giám đốc Kinh doanh, Công ty cổ phần Kinh doanh Địa ốc Him Lam đã nhấn mạnh sức hút của dự án thông qua thành công của đợt mở bán lần 1 và sự hào hứng của khách hàng trước thềm mở bán lần 2. Cũng trong khuôn khổ buổi lễ, bà Hằng cũng giới thiệu những tiện ích mới của dự án

như sân tập golf, bể bơi bốn mùa.... Những tiện ích này hứa hẹn sẽ đem lại những trải nghiệm cuộc sống đầy đủ tiện nghi, đẳng cấp và thể hiện tâm huyết chăm lo đến mọi mặt đời sống của chủ đầu tư.

“Có thể nói Him Lam Green Park là dự án đầu tiên tại Bắc



HIM LAM GREEN PARK TIẾP TỤC HÚT KHÁCH TẠI SỰ KIỆN MỞ BÁN ĐỢT 2

Ninh sở hữu các tiện ích đẳng cấp như vậy. Điều này càng minh chứng cho tâm huyết của chủ đầu tư trong việc hình thành hệ thống dịch vụ tiện ích đồng bộ, cao cấp “All in one - tất cả trong một” cho cộng đồng cư dân. Từ đó một lần nữa khẳng định, Him Lam Green Park là dự án hội tụ đầy đủ những yếu tố để mang đến cuộc sống trong mơ của cư dân Bắc Ninh, là sự lựa chọn hàng đầu cho các chuyên gia nước ngoài...”, bà Hằng khẳng định.

Tham dự buổi mở bán, khách hàng M. Thúy (Bắc Ninh) chia sẻ: “Ngay khi đến thăm dự án và được nhân viên tư vấn, giới thiệu về hệ thống tiện ích

cao cấp - hoàn chỉnh của Him Lam Green Park là vợ chồng tôi ưng ý và quyết định lựa chọn sở hữu ngay 1 căn tại đây. Không chỉ phù hợp để ở vì thuận tiện giao thông, vị trí trung tâm, tiện ích đầy đủ... mà khu đô thị còn có thể mang lại cơ hội cho thuê sáng giá bởi nhu cầu thuê nhà ở của các chuyên gia nước ngoài tại TP Bắc Ninh hiện nay là rất lớn”. Ngay tại buổi lễ mở bán đợt 2, nhiều khách hàng đã quyết định lựa chọn Him Lam Green Park sau khi nghe thông tin về những tiện ích mới, giá bán,

chính sách bán hàng cùng những chính sách hỗ trợ tài chính đến từ ngân hàng cũng như những cam kết uy tín từ chủ đầu tư.

Theo đó, nhằm giảm áp lực tài chính cho người mua, chủ đầu tư Him Lam liên kết với ngân hàng uy tín để hỗ trợ vay vốn. Trong đó, ngân hàng Bưu điện Liên Việt áp dụng chính sách ưu đãi vay vốn lên đến 80% giá trị hợp đồng, thời hạn vay tối đa lên đến 35 năm, ân hạn gốc 24 tháng đầu tiên với lãi suất áp dụng cho 12 tháng đầu là

7%. Đối với khách hàng áp dụng chính sách vay của ngân hàng và tiến hành thanh toán nhanh 70% còn được chủ đầu tư hỗ trợ 100% lãi vay trong năm đầu tiên. Bên cạnh đó, đối với khách hàng tiến hành thanh toán nhanh 50% hoặc 70% khi ký hợp đồng mua bán sẽ nhận chiết khấu trực tiếp vào giá bán lên đến 4,7%. Ngoài ra, đối với khách hàng đặt cọc ngay tại sự kiện mở bán đợt 2 sẽ được tặng 12 tháng phí quản lý, bao gồm chi phí an ninh, vệ sinh và chi phí vận hành khai thác các tiện ích chung của dự án.



DIỄN TẬP PHÒNG CHÁY, CHỮA CHÁY TẠI KCH HIM LAM RIVERSIDE

Sáng ngày 1/4/2019, Ban Quản lý KCH Him Lam Riverside đã phối hợp với Phòng cảnh sát Phòng cháy, chữa cháy Quận 7, TP.HCM tổ chức tập huấn và diễn tập phương án phòng cháy, chữa cháy cơ bản cho cán bộ, nhân viên và cư dân.

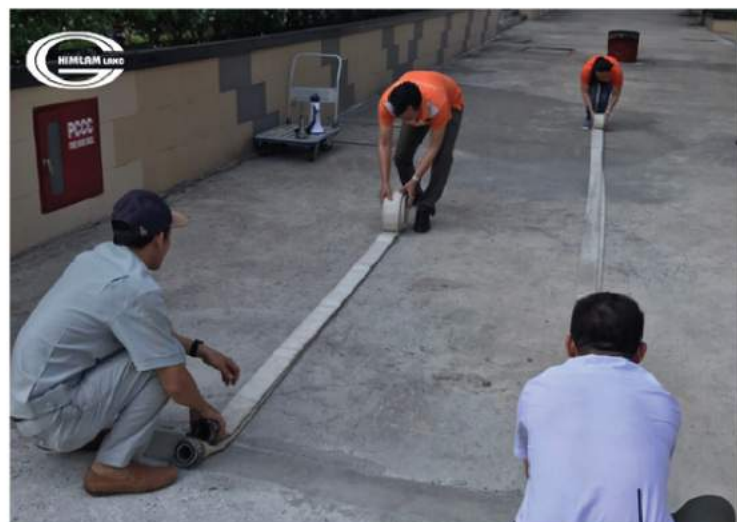
Nhằm nâng cao ý thức và kỹ năng phòng cháy, chữa cháy (PCCC) cho từng cá nhân và tập thể, Ban Quản lý KCH Him Lam Riverside đã phối hợp với Phòng Cảnh sát PCCC Quận 7 tổ chức tập huấn và diễn tập PCCC cho cán bộ, nhân viên và cư dân.



Ban Quản lý KCH Him Lam Riverside phối hợp với Phòng Cảnh sát PCCC Quận 7 tổ chức tập huấn và diễn tập PCCC cho cán bộ, nhân viên và cư dân khu căn hộ.



Lực lượng chức năng hướng dẫn cư dân sử dụng các phương tiện PCCC có tại cơ sở.



Tiến hành thao tác thông báo cháy được thực hiện nhanh gọn và dứt khoát.



Thực hiện sơ cứu tại và giải cứu người bị nạn, di chuyển tài sản ra khỏi khu vực cháy.



Thực hành xử lý tình huống giả định cháy ở căn hộ penthouse B.2403.

HIM LAM RIVERSIDE TỔ CHỨC CHIA SẺ NÂNG CAO NHẬN THỨC VỀ AN TOÀN THÂN THỂ TRẺ EM

Ngày 13/4 vừa qua, cư dân tại KCH Him Lam Riverside đã tham dự buổi trao đổi xoay quanh vấn đề xâm hại tình dục trẻ em và những biện pháp phòng tránh. Chương trình do Ban Quản lý KCH Him Lam Riverside tổ chức.

Trong khuôn khổ buổi chia sẻ với chủ đề “Hướng dẫn phụ huynh dạy con về an toàn thân thể”, Tiến sĩ Giáo dục, người sáng lập nhóm thiện nguyện Sách và Trẻ thơ Nguyễn Thị Thu Huyền đã nêu ra những con số đáng báo động về tình hình xâm hại tình dục trẻ em. Trong đó, từ năm 2011 đến 2015, cả nước đã có 5.300 vụ, trung bình cứ 8 giờ trôi qua lại có 1 trẻ em Việt Nam bị xâm hại. Đáng buồn, 93% thủ phạm là người quen của nạn nhân và 47% thủ phạm là họ hàng, người trong gia đình. Tiến sĩ Thu Huyền đã chỉ ra rằng, một vài hành động đối với người lớn là bày tỏ tình yêu thương nhưng thực tế đó là những hành động xâm hại tình dục đối với trẻ nhỏ. Xâm hại tình dục không chỉ ảnh hưởng tới sức khỏe mà còn trở thành nỗi ám ảnh, thậm chí dẫn đến rối loạn cảm xúc, lệch lạc giới tính ở các em.



Bên cạnh những kỹ năng đưa ra, diễn giả còn dành thời gian trò chuyện, lắng nghe những ý kiến của cư dân. Không khí buổi chia sẻ có lúc sôi nổi với hàng loạt ý kiến của người mọi người nhưng có lúc trầm lắng khi diễn giả kể lại nhiều câu chuyện thương tâm mà nhóm Sách và Trẻ em đã đồng hành

cùng gia đình các nạn nhân bị xâm hại tình dục.

Chị Linh, cư dân Block C chia sẻ: “Những kiến thức trong buổi chia sẻ rất bổ ích, cha mẹ nào cũng cần những kiến thức này. Tôi theo dõi con mình 24/24, hầu như không giao việc chăm con cho người giúp việc. Tôi

nghĩ cha mẹ nên quan tâm đến con cái hơn thì mới quan tâm và bảo vệ con cái tốt nhất”.

Buổi chia sẻ của Tiến sĩ Giáo dục Thu Huyền đã mang đến những kiến thức và kỹ năng cơ bản dành cho phụ huynh trong việc giáo dục và bảo vệ con cái trước vấn nạn xâm hại tình dục hiện nay. Buổi chia sẻ và hướng dẫn các con kỹ năng tự bảo vệ bản thân sẽ được tổ chức trong thời gian sớm nhất. Kết thúc buổi chia sẻ, tiến sĩ Thu Huyền nhắn nhủ phụ huynh: “Bố mẹ hãy là một người bạn của con để có thể giúp con trưởng thành một cách an toàn, lành mạnh nhất. Bố mẹ hãy luôn tự hỏi mình mong muốn con trở thành người như thế nào khi trưởng thành, từ đó bố mẹ sẽ biết cần phải làm gì để giúp con”.

Để phòng tránh xâm hại tình dục, theo diễn giả, phụ huynh cần tự trang bị những kiến thức cho bản thân và cho các bé. Ngay từ khi 2 tuổi, các con cần được dạy về những bộ phận trên cơ thể, kỹ năng tự phục vụ tối thiểu, tự đi vệ sinh, thay quần áo, tắm rửa.



Ngay từ khi 2 tuổi, phụ huynh đã có thể chia sẻ cho con những kiến thức cơ bản về giới tính để hình thành tư duy bảo vệ cơ thể cho trẻ từ sớm.



Cư dân đã có thời gian trao đổi, chia sẻ với diễn giả về những hiểu lầm về xâm hại tình dục trẻ em cũng như cách hướng dẫn bảo vệ thân thể.



Ban tổ chức tặng hoa diễn giả sau chương trình.

GÓC THƯ GIÃN

MẪU TỦ BẾP ĐẸP CHO CĂN HỘ CHUNG CƯ



Một trong những kiểu tủ bếp thường thấy nhất trong các căn hộ chung cư chính là tủ bếp chữ L, tủ có hình dáng nhỏ gọn ôm sát tường nên không tốn diện tích.



Màu sắc tủ nên chọn những gam màu dịu nhẹ và trung tính như trắng, xám, hồng pastel...



Đôi khi là sự kết hợp của hai hay nhiều màu sắc tăng thêm điểm ấn tượng.



Nếu được thì bếp chung cư nên đặt gần cửa sổ để tăng cảm giác thoáng và rộng.



Nếu căn hộ của bạn có bếp liền phòng khách đừng ngần ngại đặt bàn ăn ở giữa.



Bên cạnh nguồn ánh sáng tự nhiên, ánh sáng từ các loại đèn sẽ giúp căn bếp sáng và sang hơn thấy rõ.

CĂN HỘ 80M² VỚI RỰC RỠ SẮC MÀU ĐỂ CHÀO ĐÓN MỘT MÙA HÈ ĐẦY NĂNG

Mặc dù diện tích nhỏ gọn nhưng kiến trúc sư đã biết tận dụng những màu sắc bắt mắt, tươi vui cộng hưởng với cách bố trí phòng hợp lý giúp căn hộ trở nên rộng rãi và thoáng hơn nhiều.



Điểm đặc biệt ở phòng khách là các không gian được sử dụng chất liệu tường khác nhau. Ví dụ như bức tường phía sau phòng khách, nó được làm từ gỗ giả để phân biệt hoàn toàn với không gian phòng bếp.



Chiếc ghế dài màu xanh được thiết kế theo chiều dọc giúp mở tầm nhìn thoáng hơn cho không gian chỉ có 80m². Việc sử dụng các điểm nhấn màu vàng từ nội thất cũng rất hiệu quả.



Thay vì sử dụng kệ sách thì việc trang trí như trên giúp không gian phòng ngủ trở nên nghệ thuật hơn. Đồng thời những mảng màu nước vẽ trên tường cũng là điểm hút mắt đáng ngạc nhiên trong phòng ngủ này.



Từ góc nhìn khác trong phòng ngủ, bạn có thể thấy hình ảnh những chú chim chạy bay trên cả bức tường. Các kệ gỗ nổi cũng đối xứng cân đối với bên tường kia tạo nên sự nghệ thuật phù hợp.



Một hành lang đẹp với thiết kế bằng gỗ ấm áp, ngoài ra nó còn là chỗ nhâm nhi tách cà phê và ngắm nhìn quang cảnh thiên nhiên bên ngoài nữa.



Tông màu xanh tươi tiếp tục được sử dụng để trang trí cho không gian nhà tắm và vệ sinh. Thiết kế đơn giản nhưng kiểu dáng đẹp giúp nó toát lên sự hiện đại tối đa.



CHỦ ĐẦU TƯ



CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH
ĐỊA ỐC HIM LAM

HỆ THỐNG SÀN GIAO DỊCH

SGD HIM LAM LAND

152/1A đường Nguyễn Văn Thương, phường 25,
Quận Bình Thạnh, TP. HCM
ĐT: (028) 39 118 118 - Fax: (028) 39 110 866
Website: www.himlamland.com

SGD HIM LAM PHÚ AN

32 Thủy Lợi, phường Phước Long A,
Quận 9, TP. HCM
Hotline: 0939 559 659
Website: www.himlamphuan.com

SGD HIM LAM PHÚ ĐÔNG

Trần Thị Vững, TX Dĩ An,
Bình Dương
Hotline: 0939 559 659
www.himlamphudong.com

SGD HIM LAM CHỢ LỚN

KDC Him Lam Chợ Lớn, phường 11,
Quận 6, TP. HCM
Hotline: 0939 559 659
www.himlamcholon.com

SGD HIM LAM RIVERSIDE

KDC Him Lam Tân Hưng,
phường Tân Hưng, Quận 7, TP. HCM
Hotline: 0939 559 659
www.himlamriverside.com

NGÂN HÀNG LIÊN KẾT



ĐƠN VỊ THIẾT KẾ



NHÀ THẦU THI CÔNG



TÒA NHÀ HIM LAM LAND

152/1A Nguyễn Văn Thương, P. 25, Q. Bình Thạnh, TP. HCM
ĐT: (84 - 028) 39 118 118 - Fax: (84 - 028) 39 110 866
Website: www.himlamland.com