TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Chuyên gia Trần Đình Thiên: Sun Group tạo cảm hứng đầu tư tại Thanh Hóa

10:47 17/05/2022

Vượt lên trên những khó khăn do đại dịch Covid-19 gây ra, thị trường BĐS Thanh Hóa đang trở thành điểm sáng thu hút đầu tư, tập trung vào những sản phẩm, dự án chất lượng, đẳng cấp do Sun Property (thành viên Sun Group) phát triển.



Tại Tọa đàm "Xu hướng đầu tư BĐS bền vững sau dịch" diễn ra tại Thanh Hóa cuối tuần qua, các khách mời đã tập trung phân tích sự trỗi dậy của thị trường địa ốc xứ Thanh với nền tảng là những tiềm năng sẵn có cùng động lực tăng trưởng đến từ những cánh chim đầu đàn, tiêu biểu là Tập đoàn Sun Group.

Du lịch bùng nổ sau đại dịch

Thanh Hóa sở hữu tiềm năng lớn về diện tích, dân số, cảnh quan thiên nhiên cùng hơn 1.500 di tích lịch sử văn hóa, danh lam thắng cảnh, tuy nhiên do chưa được khai thác đúng tầm nên nhiều tiềm lực còn bỏ ngỏ.

Năm 2019 khi đại dịch Covid-19 chưa bùng phát, Thanh Hóa đón 9,65 triệu lượt khách, nhưng khách quốc tế chỉ vỏn vẹn hơn 300.000 lượt, con số quá nhỏ so với kỷ lục 5,7 triệu lượt khách quốc tế đến Quảng Ninh. Còn doanh thu từ du lịch chỉ bằng một nửa Đà Nẵng.

Tuy nhiên, trong 4 ngày nghỉ lễ 30/04 – 01/05 vừa qua, với gần 900.000 lượt khách, Thanh Hóa đã vươn tới "ngôi vương" trên bảng xếp hạng điểm đến du lịch "hot" nhất cả nước.

"Sự bùng nổ này gây bất ngờ, tuy nhiên nó rất hợp lý so với tiềm năng của Thanh Hóa. Du lịch xứ Thanh sẽ còn phát triển bùng nổ trong dài hạn khi những tiềm năng được đánh thức bởi nhà đầu tư lớn", ông Nguyễn Cao Cường, Giám đốc Kinh doanh Sun Property (Thành viên Sun Group) nhận định.

Theo PGS. TS. Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, trong 02 năm đại dịch Thanh Hóa là một trong số ít địa phương, cùng với Quảng Ninh, thu hút đầu tư không bị chững lại, đặc biệt là trong lĩnh vực bất động sản du lịch nghỉ dưỡng.



"Thanh Hóa với sự hiện diện của Sun Group đã tạo ra một cảm hứng đầu tư rất lớn, thu hút nhiều nhà đầu tư hướng đến du lịch đẳng cấp cao", ông Thiên nhấn mạnh.

Với sứ mệnh khai mở những tiềm năng sẵn có của du lịch xứ Thanh, Sun Group đã đến làm đẹp cho vùng đất này bằng những công trình đẳng cấp. Chỉ sau hơn

1 năm hiện diện, những tổ hợp dự án của Sun Group đã lần lượt ra mắt, từng bước khai thác thế mạnh của du lịch xứ Thanh từ vùng biển Sầm Sơn tới vùng đồng bằng Quảng Xương hay miền núi Bến En.

Dường như mỗi người dân đều cảm nhận được sự chuyển biến mạnh mẽ của du lịch xứ Thanh sau khi có sự tham gia của Sun Group. Ông Phạm Tiến Nam, một nhà đầu tư BĐS cho biết: Trước đây đến Sầm Sơn chỉ có tắm và ăn hải sản, không có chỗ giải trí, tiêu tiền. Sau khi tham dự đêm khai mạc lễ hội biển Sầm Sơn cuối tháng Tư vừa qua với hàng vạn người dân, du khách đổ về khu vực quảng trường biển để hòa vào không khí sôi động, ông Nam cảm nhận rõ thời cơ phát triển đang mở ra với thành phố biển này.

“Tương lai quảng trường biển sẽ thành trung tâm lễ hội, sự kiện văn hóa của Sầm Sơn. Và khi các khu đô thị, công viên lân cận hoàn thiện sẽ tạo nên một hệ sinh thái có đủ mọi loại hình nghỉ dưỡng – vui chơi giải trí đáp ứng nhu cầu của du khách”, ông Nam cho hay.

BĐS Thanh Hóa: Giá mới ở “chân sóng”

Ghi nhận của các đại lý phân phối BĐS tại Thanh Hóa cho thấy, các dự án do nhà phát triển BĐS Sun Property (Thành viên Sun Group) phát triển có tốc độ thanh khoản rất cao. Ví dụ, chỉ sau 01 tháng ra mắt, 97% shophouse của khu đô thị phức hợp Sun Grand Boulevard tại trung tâm quảng trường biển Sầm Sơn đã được đăng ký đặt chỗ. Trong khi đó, gần 100% sản phẩm tại 03 phân khu đầu tiên thuộc Khu đô thị nghỉ dưỡng ven sông Sun Riverside Village cũng đã được đặt mua, hiện dự án đang bán phân khu thứ 4 – The Link. Một dự án khác của Sun Group tại Quảng Xương là Quần thể nghỉ dưỡng khoáng nóng Sun Beauty Onsen đang ghi nhận lượng hấp thụ rất tốt ở cả 04 phân khu biệt thự khoáng nóng cũng như phân khu nhà phố thương mại Koto mới ra mắt.

Từ kinh nghiệm phân phối nhiều sản phẩm BĐS Sun Property khắp cả nước, ông Nguyễn Thanh Tùng, Tổng giám đốc Công ty TNHH Bất động sản Nhật Khang cho rằng: Sức hút của BĐS mang thương hiệu Sun Property đến từ chiến lược thâm canh khác biệt. Theo đó, Sun Group không đầu tư một vài dự án riêng lẻ mà quy hoạch đồng bộ cả hệ sinh thái du lịch – nghỉ dưỡng đẳng cấp, không ngừng hoàn thiện, bổ sung các công trình tiện ích, biểu tượng mới để gia tăng sức hút cho hệ sinh thái. Nhờ đó, mỗi sản phẩm nằm trong hệ sinh thái của Sun Group ở các vùng đất đều được hưởng lợi.



“Những dự án quy mô, đẳng cấp sẽ tạo tác động lan tỏa, thu hút dòng tiền của các nhà đầu tư thứ cấp từ nhiều tỉnh, thành đổ về. Điều đó cũng kiến tạo những giá trị mới cho thị trường BĐS và du lịch của Thanh Hóa”, ông Tùng đánh giá.

Đồng tình với quan điểm trên, chuyên gia kinh tế Trần Đình Thiên cho rằng, cách làm của Sun Group không chạy theo số lượng, không phải là chất lượng thấp để kéo đông người đến mà là đẳng cấp và khác biệt. Chiến lược này thành công ở mọi tọa độ mà Sun Group chạm tới.

Chuyên gia nói thêm, sau đại dịch, khẩu vị của nhà đầu tư thay đổi, tập trung vào những sản phẩm có giá trị thực, sinh lời bền vững. Nếu đối chiếu xu hướng này với chiến lược đầu tư thâm canh của Sun Group sẽ thấy các sản phẩm của Tập đoàn này sẽ đi trước đón đầu chu kỳ tăng giá của BĐS khi hệ sinh thái hoàn thiện vào những năm tới, phù hợp với khẩu vị đầu tư hiện nay.

Thực tế khi chọn mặt gửi vàng vào BĐS Sun Property, các nhà đầu tư đều nhìn ra tiềm năng sinh lời rất lớn của sản phẩm, đặc biệt khi quần thể hoàn thiện kéo dòng khách đổ về vui chơi, trải nghiệm.

“Là nhà đầu tư, điều tôi quan tâm nhất chính là lợi nhuận thu về của khối tài sản. Sự tham gia của Sun Group vào thị trường Thanh Hóa là dấu mốc cho một chu kỳ tăng trưởng mới. Giá trị các BĐS gắn với du lịch, nghỉ dưỡng của tập đoàn này hiện nay mới đang nằm ở “chân sóng” và dư địa tăng trưởng còn rất lớn”, nhà đầu tư Phạm Tiến Nam lạc quan chia sẻ.

Các khách mời đều thống nhất rằng, Sun Group đánh thức tiềm năng du lịch Thanh Hóa và giúp nâng tầm chất lượng BĐS tại đây, góp phần thăng hạng xứ Thanh thành một điểm đến mang đẳng cấp quốc tế.

Thảo Phương