

## **Dòng tiền bùng nổ ở khu Đông, shop khối đế Vinhomes Grand Park lọt “tầm ngắm” giới kinh doanh**

22:55 19/09/2025

Sở hữu cộng đồng hơn 70.000 cư dân với sức cầu đa dạng và liên tục mở rộng, cùng dòng du khách khổng lồ đổ về các sự kiện, lễ hội, Vinhomes Grand Park (TP.HCM) đang trở thành tâm điểm kinh doanh hàng đầu khu Đông, kiến tạo dòng chảy triệu đô cho các mô hình thương mại, dịch vụ.

### **Thị trường sẵn có ngay trong lòng đại đô thị**

Chỉ sau 5 năm vận hành, Vinhomes Grand Park đã thu hút hơn 70.000 cư dân về sinh sống lâu dài. Với tiến độ bàn giao nhanh chóng tại các khu tiếp theo, dân số đại đô thị dự kiến đạt 120.000 trong 1-2 năm tới. Quy mô này tương đương một phường trung tâm đông dân của TP.HCM, song lại được quy hoạch khép kín, đồng bộ về hạ tầng và tiện ích, tạo nên một “siêu cộng đồng” hiếm thấy.

Cộng “siêu cộng đồng” này đã khai mở tiềm năng kinh doanh vô hạn tại Vinhomes Grand Park. Phần lớn cư dân tại đây là các gia đình trẻ, giới chuyên gia, kỹ sư, lao động trí thức làm việc tại khu công nghệ cao ở khu Đông, các trung tâm thương mại - logistics hoặc chuỗi doanh nghiệp vệ tinh tại các tỉnh lân cận. Đây là nhóm khách hàng có mức thu nhập ổn định, nhu cầu tiêu dùng đa dạng và luôn ưu tiên các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao, từ giáo dục, y tế, ẩm thực, thể thao, đến giải trí, mua sắm hiện đại.



Cư dân tại Vinhomes Grand Park có mức thu nhập ổn định, nhu cầu tiêu dùng đa dạng

Trong bối cảnh ngành bán lẻ Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng hai chữ số, dự kiến đạt quy mô 350 tỷ USD vào năm 2025, theo Bộ Công Thương, cộng đồng Vinhomes Grand Park được ví như “mỏ vàng” cho các mô hình kinh doanh. Nổi bật trong số đó là shop khối đế - mặt bằng thương mại nằm ngay dưới chân các tòa căn hộ.

Khác với cửa hàng truyền thống ngoài mặt phố, shop khối đế vừa tiếp cận trực tiếp hàng chục nghìn cư dân trong nội khu, vừa hưởng lợi từ hạ tầng tiện ích đồng bộ đã hoàn thiện. Chỉ cần một phần trong 120.000 cư dân tương lai chi tiêu mỗi ngày cho nhu cầu thiết yếu và dịch vụ, tổng giá trị giao dịch đã có thể lên tới hàng triệu đô la, bảo chứng cho triển vọng dòng tiền bền vững của loại hình sản phẩm này.

### **Động lực từ hệ sinh thái tiêu dùng - giải trí đa tầng**

Lợi thế cạnh tranh đặc biệt của shop khối đế tại Vinhomes Grand Park chính là hệ sinh thái đa tầng “all-in-one” đã đi vào vận hành. Trong đó, TTTM Vincom Mega Mall Grand Park, quy tụ hàng loạt thương hiệu bán lẻ, thời trang, F&B quốc tế và nội địa, được xem là “điểm phải đến” của hàng triệu cư dân phía Đông TP.HCM. Đại công viên 36ha và công viên giải trí Grand Park thường xuyên tổ chức các sự kiện, lễ hội, hoạt động cộng đồng, mang về lượng khách dồi dào cho các cửa hàng xung quanh. Trong khi đó, bến du thuyền, trường học Vinschool, bệnh viện, phòng khám Vimec hay quảng trường lễ hội Golden

Eagle... cũng là các điểm đến thu hút đông dòng cư dân và khách vắng lai, từ đó mở rộng phạm vi và tần suất tiêu dùng trong đại đô thị.



Nhiều thương hiệu nổi tiếng đã có mặt tại Vinhomes Grand Park

Hưởng lợi từ những “thời nam châm” này, shop khối đế tại Vinhomes Grand Park trở thành lựa chọn hàng đầu của nhà đầu tư và doanh nghiệp. Từ nhu yếu phẩm như siêu thị mini, cửa hàng tiện lợi, nhà thuốc... đến mô hình cao cấp như fine dining, café, spa, clinic, phòng tập gym - yoga, trung tâm Anh ngữ, showroom nội thất hay gallery nghệ thuật, tất cả đều có thể vận hành hiệu quả.

Bên cạnh đó, hạ tầng giao thông liên vùng đang “xếp hàng về đích” cũng góp thêm lực đẩy đưa dòng khách từ mọi hướng tới Vinhomes Grand Park. Tuyến Metro số 1 (Bến Thành - Suối Tiên) đã chính thức vận hành từ cuối năm 2024, kết nối trực tiếp đại đô thị với trung tâm TP.HCM. Đường Vành đai 3 dự kiến đưa vào khai thác toàn tuyến vào giữa năm 2026 giúp rút ngắn thời gian kết nối đến các tỉnh Đông Nam Bộ. Đặc biệt, sân bay quốc tế Long Thành sẽ khai thác thương mại giai đoạn 1 từ nửa đầu năm 2026, với công suất 25 triệu lượt khách/năm. Khi đó, Vinhomes Grand Park với vị trí nằm trên trục kết nối sân bay và trung tâm TP.HCM sẽ trở thành điểm dừng chân lý tưởng của du khách, chuyên gia, nhà đầu tư.

Nguồn khách bổ sung này được nhận định sẽ tiếp tục kích hoạt dòng chảy tiêu dùng, từ đó gia tăng tiềm năng khai thác kinh doanh và giá trị tài sản của các shop khối đế. Theo dự báo của giới chuyên gia, giá trị shop khối đế tại Vinhomes Grand Park có thể tăng tối thiểu 40% trong 3 năm tới. Điều này lý

giải vì sao dòng sản phẩm này đang được giới doanh nhân và nhà đầu tư săn đón, nhất là khi số lượng cung cấp ra thị trường khá giới hạn, chỉ chiếm dưới 2% tổng số căn toàn dự án.

Không chỉ là đại đô thị đáng sống bậc nhất, Vinhomes Grand Park vận hành như một “cỗ máy kinh tế” liên tục, tạo dòng chảy tiêu dùng sôi động. Trong bối cảnh hạ tầng khu Đông bứt tốc, Vinhomes Grand Park càng củng cố vị thế của đại đô thị kiểu mẫu - điểm hội tụ đồng thời của dòng người và dòng tiền với những cơ hội kinh doanh bứt phá.

**PV**