TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Hàng chục nghìn cư dân từ 32 tòa chung cư tạo lợi thế kinh doanh cho Vịnh Bình Minh 1

09:50 17/07/2026

Khi 32 tòa chung cư hình thành tại khu Vịnh Thiên Đường - Vinhomes Global Gate Hạ Long, Vịnh Bình Minh 1 sẽ đón nguồn khách hàng thường xuyên từ cộng đồng lên đến hàng chục nghìn cư dân. Đây được xem là nền tảng để phát triển các mô hình kinh doanh, tạo dòng tiền và gia tăng giá trị khai thác bất động sản trong dài hạn tại Hạ Long.

Cộng đồng cư dân là "điểm cộng" của bất động sản thương mại

Với bất động sản thương mại, mặt tiền đẹp và vị trí trung tâm vẫn là lợi thế, song khả năng kinh doanh dài hạn ngày càng phụ thuộc vào quy mô khách hàng hiện hữu. Một cộng đồng cư dân đủ lớn tạo ra nhu cầu lặp lại mỗi ngày, từ ăn uống, mua sắm, chăm sóc sức khỏe đến giáo dục, giải trí. Dòng khách này giúp các cửa hàng duy trì hoạt động ổn định hơn, đồng thời giảm mức độ phụ thuộc vào khách vãng lai hoặc mùa cao điểm du lịch.

Thực tế tại các đại đô thị đã vận hành cho thấy dân số tăng đến đâu, mạng lưới bán lẻ và dịch vụ mở rộng đến đó. Tại Vinhomes Ocean Park 1 (Hà Nội), khoảng 80.000 cư dân về ở sau 4-5 năm tạo nền khách hàng cho WinMart, Highlands Coffee, Long Châu và nhiều thương hiệu khác. Vinhomes Grand Park (TP HCM) cũng ghi nhận hệ thống thương mại phát triển song hành với quá trình lấp đầy dân cư.



Sức sống từ nguồn nội lực cốt lõi đã “nuôi dưỡng” các trục phố kinh doanh tại Vinhomes Ocean Park 1

Lợi thế này càng rõ trong bối cảnh tiêu dùng nội địa tiếp tục tăng. Theo Cục Thống kê, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng trong 5 tháng đầu năm 2026 đạt khoảng 3,185 triệu tỷ đồng, tăng 11,2% so với cùng kỳ. Khi sức mua mở rộng, những khu vực tập trung đông cư dân thường có điều kiện thuận lợi để hình thành các cụm mua sắm, ẩm thực và dịch vụ hoạt động xuyên suốt tuần.

Theo bà Phạm Thu Hường, Phó Tổng giám đốc Công ty CP Bất động sản T-Land, tiêu chí lựa chọn bất động sản thương mại đang dịch chuyển từ việc nhìn riêng vào mặt tiền sang đánh giá toàn bộ hệ sinh thái khách hàng.

"Nhà đầu tư không chỉ quan tâm về mặt tiền hay vị trí mà là tầm vóc của cộng đồng cư dân và khả năng tạo ra nguồn khách hàng ổn định. Khi lượng khách đủ lớn, bất động sản thấp tầng không chỉ có dư địa tăng giá mà còn có giá trị khai thác kinh doanh lâu dài”, bà Hường nhấn mạnh.

Vịnh Bình Minh 1 đón lực cầu từ dòng khách khổng lồ



Cụm tòa chung cư được kỳ vọng hình thành cộng đồng hàng chục nghìn cư dân cho siêu đô thị

Các yếu tố trên đang thể hiện rất rõ tại Vịnh Bình Minh 1 thuộc khu Vịnh Thiên Đường, trong lòng Vinhomes Global Gate Hạ Long. Tại Vịnh Thiên Đường, 32 tòa chung cư theo quy hoạch được xem là nguồn bổ sung khách hàng trực tiếp cho khu thương mại. Khi các tòa nhà dần đi vào vận hành, nhu cầu tiêu dùng sẽ hình thành theo nhịp sống thường nhật của cư dân, thay vì tập trung vào một vài khung giờ hoặc mùa du lịch.

Đây là nền tảng để nhiều mô hình kinh doanh phát triển, từ nhà hàng, quán cà phê, cửa hàng tiện lợi, siêu thị mini đến các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, làm đẹp và phục vụ nhu cầu gia đình.

Cùng với đó, nhu cầu lưu trú, làm việc của chuyên gia, đối tác và khách công tác cũng mở ra cơ hội cho căn hộ dịch vụ, khách sạn mini, văn phòng, showroom…

“Tôi muốn phát triển mô hình Family Hub kết hợp quán cà phê và lớp học năng khiếu dành cho các gia đình. Khi cộng đồng cư dân đủ lớn, dịch vụ sẽ có lượng khách ổn định mỗi ngày, thay vì chỉ phụ thuộc vào mùa du lịch”, anh Nguyễn Trung Sơn (TP Cẩm Phả, Quảng Ninh) chia sẻ.

Theo anh Sơn, quán cà phê phục vụ khoảng 80-100 lượt khách mỗi ngày có thể mang về doanh thu 120 triệu đồng/tháng. Các lớp học năng khiếu đóng góp thêm 100 triệu đồng/tháng, tổng doanh thu có thể đạt 220-250 triệu

đồng/tháng.



Nguồn khách từ cộng đồng cư dân mở ra dư địa kinh doanh và khai thác dài hạn cho Vịnh Bình Minh 1.

Bên cạnh đó, Vịnh Bình Minh 1 còn hưởng lợi từ Làng Đại học rộng 200 ha, quy tụ hơn 30.000 sinh viên cùng hàng nghìn giảng viên, chuyên gia và người lao động. Nhóm khách này tiếp tục mở rộng nhu cầu lưu trú, ăn uống, mua sắm và các dịch vụ phục vụ học tập, làm việc.

Anh Nguyễn Đức Chung, một nhà đầu tư tại Hà Nội cho biết, khả năng tạo dòng tiền từ việc cho thuê mặt bằng ngay khi quần thể dân cư và Làng Đại học đi vào vận hành là yếu tố khiến anh xuống tiền.

"Với nguồn cầu từ sinh viên, giảng viên và chuyên gia cao cấp, mặt bằng tại Vịnh Bình Minh 1 có thể khai thác làm căn hộ dịch vụ hoặc cho các chuỗi thương hiệu thuê dài hạn với hiệu suất sinh lời cao. Đây là dòng tiền vững chắc để tôi an tâm nắm giữ tài sản trong dài hạn", anh Chung dự tính.

Ở góc độ khai thác, 32 tòa chung cư cùng Làng Đại học có thể hình thành một thị trường tiêu dùng nội khu với lượng khách sử dụng dịch vụ khổng lồ diễn ra mỗi ngày. Đây là nền tảng để Vịnh Bình Minh 1 vừa gia tăng giá trị bất động sản, vừa có khả năng tạo dòng tiền khai thác bền vững trong quá trình vận hành.

Sự kiện ra mắt 4 tòa chung cư đầu tiên tại Vinhomes Global Gate Hạ Long

Vào 14h30 ngày 18/7 tại VinPalace (Vinhomes Ocean Park 2), Vinhomes sẽ tổ chức chương trình tri ân các đối tác đồng hành cùng dự án Vinhomes Global Gate Hạ Long, đồng thời chính thức ra mắt 4 tòa chung cư đầu tiên tại siêu đô thị. Chủ đầu tư sẽ công bố 20 đại lý phân phối và lần đầu hé lộ thông tin về các tòa cao tầng tiêu chuẩn Diamond nằm ngay cạnh ga depot của tuyến đường sắt tốc độ cao Hà Nội - Quảng Ninh, tiên phong mô hình TOD tại đất mỏ.

Thu Hiền