

TAGroup phân phối dự án Rivea Hanoi, củng cố vị thế trong phân khúc bất động sản cao cấp của Thủ đô

17:53 10/12/2025

Trong bối cảnh thị trường bất động sản (BDS) Hà Nội bước qua giai đoạn tăng nóng, giao dịch dần đi vào trạng thái ổn định và chọn lọc hơn, phân khúc cao cấp vẫn hút dòng tiền từ nhóm khách hàng giàu có, đề cao chất lượng sống và tính bền vững. Việc TAGroup được lựa chọn làm đại lý phân phối chính thức dự án Rivea Hanoi do MEYGROUP phát triển được xem là bước tiến quan trọng, củng cố vị thế của doanh nghiệp trong hệ sinh thái môi giới và tư vấn BDS cao cấp.

Tên gọi TAG và triết lý phát triển

Sự hiện diện của TAGroup (TAG) tại các dự án cao cấp đang trở nên rõ nét hơn trong thời gian gần đây. Ít người biết rằng, tên gọi “TAG” mang hai tầng ý nghĩa, gắn với chiến lược phát triển dài hạn của doanh nghiệp.



TAGroup trở thành đại lý phân phối chính thức dự án Rivea Hanoi của MEYGROUP (thành viên của Tập đoàn Tân Á Đại Thành)

Ở góc độ Việt hóa, TAG đại diện cho “Tạo dựng - An cư - Giá trị”.

Tạo dựng: thể hiện tham vọng đồng hành cùng các chủ đầu tư trong việc chuẩn bị sản phẩm, chiến lược bán hàng, cách kể câu chuyện dự án sao phù hợp nhu cầu thật của khách hàng.

An cư: Lời cam kết về chất lượng tư vấn, pháp lý, dịch vụ hậu mãi, để người mua nhà yên tâm về nơi ở tương lai.

Giá trị: Không gói gọn trong biên lợi nhuận hay số căn giao dịch, mà hướng đến giá trị lâu dài cho cư dân, khu vực và cộng đồng.

Ở góc nhìn quốc tế, TAG được hiểu là “Trust – Advance – Growth” (Niềm tin – Tiên phong – Phát triển).

Niềm tin được gây dựng qua tính minh bạch trong thông tin, quy trình tư vấn, cam kết đồng hành với khách hàng sau giao dịch.

Tinh thần tiên phong thể hiện qua cách TAG liên tục thử nghiệm mô hình bán hàng mới, ứng dụng công nghệ, phân tích dữ liệu để hiểu sâu tập khách hàng mục tiêu.

Từ hai nền tảng đó, “Growth” được hiểu là tăng trưởng doanh số gắn với sự phát triển đồng bộ về thương hiệu, chất lượng nhân sự và mức độ được thị trường ghi nhận.

Ông Bùi Đức Anh, Tổng Giám đốc TAGroup chia sẻ: *“Với TAG, bất động sản là nơi mỗi cá nhân tìm thấy nền tảng để an trú và phát triển, mỗi doanh nghiệp xây dựng được điểm tựa cho hoạt động kinh doanh, mỗi cộng đồng có thêm một môi trường sống văn minh”*.

Chính cách nhìn dài hạn này giúp TAGroup dẫn được các chủ đầu tư lớn tin tưởng lựa chọn hợp tác trong những dự án mang tính biểu tượng.

Rivea Hanoi - Lựa chọn dành cho nhóm khách hàng đề cao chất lượng sống

Dự án Rivea Hanoi được phát triển trong bối cảnh nhu cầu về không gian sống riêng tư, tinh tế nhưng vẫn gắn kết với cộng đồng cư dân cùng đẳng cấp đang gia tăng rõ rệt tại Thủ đô. Dự án sở hữu vị trí trung tâm, kết nối thuận tiện đến các trục giao thông huyết mạch, đồng thời được bao quanh bởi hệ thống dịch vụ, thương mại, giáo dục hiện hữu, đáp ứng trọn vẹn nhu cầu ở thực lẫn đầu tư.

Nằm trong tổng thể khu phức hợp hạng sang Rivea Hanoi, Rivea Residences là phân khu cao tầng đóng vai trò trung tâm, nơi tinh thần và triết lý của toàn dự án được thể hiện rõ nét nhất. Được kiến tạo theo ngôn ngữ kiến trúc “dòng chảy”, lấy cảm hứng từ hình ảnh thác nước – mềm mại nhưng liên tục, mạnh mẽ nhưng tràn đầy năng lượng sống, dự án mang đến một hình thái kiến trúc vừa hiện đại, vừa giàu cảm xúc.



Rivea Residences được phát triển bởi MEYGROUP – thương hiệu bất động sản của Tập đoàn Tân Á Đại Thành

Việc trở thành đại lý phân phối chính thức dự án Rivea Hanoi mở ra vai trò rộng hơn cho TAGroup so với khuôn khổ bán hàng truyền thống.

Với khách hàng, TAGroup hướng tới trở thành cầu nối đúng nghĩa giữa chủ đầu tư và người mua, thông qua hệ thống tư vấn dựa trên nghiên cứu chuyên sâu về nhu cầu khách hàng. Mạng lưới khách hàng đã được gây dựng trong nhiều năm là lợi thế giúp TAGroup tiếp cận đúng tệp cư dân tương lai của Rivea Hanoi. Đội ngũ chuyên gia tư vấn được đào tạo về tài chính, pháp lý, hiểu biết xu hướng sống mới tại các thành phố lớn, từ đó giúp khách hàng “đọc” đúng giá trị sản phẩm, nhìn rõ cơ hội gia tăng giá trị trong trung và dài hạn thay vì chỉ nhìn vào mức giá tại thời điểm mở bán.

Với chủ đầu tư, TAGroup hỗ trợ xây dựng chiến lược truyền thông, phát triển câu chuyện thương hiệu, tổ chức sự kiện giới thiệu và hoạt động trải nghiệm, kết nối khách hàng chiến lược và nhà đầu tư. Cách tiếp cận này phù hợp với đối tượng khách hàng quan tâm kỹ lưỡng đến chất lượng sống và giá trị tài sản mà Rivea Hanoi đang hướng tới.

“Thành công của một dự án không dừng ở số lượng giao dịch trong vài tháng mở bán. Điều quan trọng là sau 3 năm, 5 năm, khách hàng nhìn lại vẫn cảm thấy quyết định hôm nay là đúng đắn”, Ông Bùi Đức Anh nhấn mạnh.



Ông Bùi Đức Anh, Tổng Giám đốc TAGroup

Thời gian tới, TAGroup sẽ tiếp tục mở rộng hệ sinh thái dịch vụ tư vấn và phân phối BĐS cao cấp, giữ vai trò đối tác phân phối cho các dự án do Tập đoàn Tân Á Đại Thành - MEYGROUP phát triển và các chủ đầu tư cùng phân khúc. Chiến lược của doanh nghiệp tập trung vào ba trụ cột: xây dựng niềm tin qua minh bạch và chuyên nghiệp; giữ tinh thần tiên phong trong cách tiếp cận thị trường; kiên định mục tiêu phát triển bền vững.

Trong bức tranh đó, Rivea Hanoi là dự án giúp TAGroup khẳng định năng lực trong phân khúc cao cấp tại Hà Nội, đồng thời tạo nền tảng cho những hợp tác quy mô lớn tiếp theo.

Thông tin liên hệ:

TAGroup

Địa chỉ: NV1 - 5 Liền Kề Green Park - Ngõ 319 - Phố Vĩnh Hưng - Hà Nội

Điện thoại : 096.743. 6768

Minh Trang