

Tiện ích gia tăng giá trị bất động sản

11:21 22/03/2019

Việc tạo dựng môi trường sống chất lượng và tiện nghi, đáp ứng các “tiêu chuẩn vàng” trong các khu đô thị đang trở thành “vũ khí” sắc bén để chủ đầu tư thu hút khách hàng.

Trong cuộc trò chuyện gần đây, ông Trần Công Lâm - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Him Lam cho biết, lễ giới thiệu dự án Him Lam Green Park tổ chức tháng 1/2019 khiến ông không khỏi bất ngờ khi thu hút hơn 600 khách tham dự. Kết thúc lễ mở bán, hầu hết các lô ra hàng đợt 1 đã được khách hàng đặt chỗ.



Lễ giới thiệu dự án Him Lam Green Park thu hút đông đảo khách hàng

Gia tăng giá trị bất động sản

Chưa dừng lại ở đó, khách hàng còn liên tục gọi đến số hotline dự án để hỏi thông tin đợt mở bán tiếp theo. “Quá nhiều khách hàng quan tâm nên chúng tôi

dự kiến sẽ tiếp tục mở bán đợt 2 vào thời gian tới” – lãnh đạo doanh nghiệp này cho biết.

Ông Lâm cũng thừa nhận, trong bối cảnh thị trường bất động sản miền Bắc nói chung và Bắc Ninh nói riêng vô cùng sôi động với sự xuất hiện của nhiều dự án, doanh nghiệp muốn tìm cho mình “chỗ đứng” vững chắc thì cần phải có chiến lược khác biệt, đón đầu xu thế, có như vậy mới đủ sức cạnh tranh. Cũng chính vì vậy, việc hình thành khu đô thị hoàn chỉnh đầu tiên tại Bắc Ninh - Him Lam Green Park với hệ thống hơn 40 tiện ích được cho là yếu tố then chốt hấp dẫn khách hàng.

Cụ thể, Him Lam Green Park là mô hình khu đô thị “2 trong 1” vừa sở hữu không gian sống khoáng đạt vừa tích hợp hệ thống tiện ích đồng bộ vốn đã được ưa chuộng tại các nước phát triển. Dự án gây ấn tượng mạnh mẽ bởi hệ thống tiện ích hoàn chỉnh, các cư dân được hưởng trọn vẹn những dịch vụ cao cấp về giáo dục, y tế, chăm sóc sức khỏe, mua sắm, kinh doanh, vui chơi giải trí, nghỉ ngơi, thư giãn, kết nối cộng đồng.... được bố trí dày đặc trong nội khu. Tại đây, chủ đầu tư cũng dành gần 50% diện tích để phát triển mảng xanh, không gian cộng đồng nhằm tạo môi trường trong lành, tách biệt với khói bụi, ồn ào của nhịp sống công nghiệp.



Không gian xanh, tiện ích cộng đồng luôn được Him Lam Green Park chú trọng

Him Lam Green Park cũng thể hiện rõ định hướng phát triển cộng đồng của chủ đầu tư từ các nền tảng giáo dục. Hệ thống trường mẫu giáo, trường tiểu học, trung học cơ sở đều được ưu ái đầu tư với nhiều tiện ích hiện đại theo mô hình khu phức hợp giáo dục hiện đại, mang tầm quốc tế.

"Riêng với cư dân đô thị, việc địa điểm làm việc và sinh sống gần nhau sẽ là lợi thế để có thể tận dụng thời gian một cách tối ưu dành cho nghỉ ngơi, tái tạo sức lao động thay vì phải di chuyển xa đến chỗ làm. Đây là một trong những điểm khác biệt của khu đô thị khi sở hữu vị trí thuận tiện giao thông." – ông Lâm nhấn mạnh.

Kênh sinh lời hiệu quả

Là người theo sát diễn biến thị trường, ông Nguyễn Văn Đính – Tổng Thư ký Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam đánh giá, hai năm vừa qua, thị trường bất động sản Bắc Ninh biến động liên tục tăng. Sự phát triển mạnh mẽ của thị trường Bắc Ninh phần lớn được đánh giá do thu hút lượng lớn các kỹ sư, chuyên gia nước ngoài, chủ yếu đến từ Hàn Quốc, Nhật Bản về làm việc tại các khu công nghiệp. Hiện tỉnh đang có hơn 7.000 chuyên gia nước ngoài sinh sống.

Theo ông Trần Đức Điện - Chủ tịch Thành phố Bắc Ninh sẽ hướng tới việc xây dựng Bắc Ninh trở thành thành phố trực thuộc trung ương vào năm 2022. Từ đó, việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng của Bắc Ninh sẽ được đẩy mạnh. Điều này không chỉ là một bước tiến mới cho Thành phố Bắc Ninh mà còn tạo ra những tác động mạnh đến nhiều lĩnh vực khác, trong đó bất động sản được đánh giá là sẽ có nhiều biến động theo chiều hướng tích cực.

“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” – ông Đính cho biết.

Ở góc nhìn khác, thị trường thời gian qua cho thấy giá cả không phải là yếu tố quyết định chính cho việc "xuống tiền" của người dân. Giá trị dự án được gia tăng bằng chất lượng cũng như các công trình tiện ích: Trường học, khu vui chơi giải trí, trung tâm thương mại, không gian sống và cảnh quan chung. Điều đó cũng lý giải vì sao các dự án cao cấp, giá thành cao vẫn có thanh khoản cao, được nhiều khách hàng quan tâm, còn những dự án thiếu tiện ích không được khách hàng chuộng.

Nghiên cứu của CBRE cũng chỉ ra rằng phần lớn những người mua nhà trong thời gian gần đây là những người có nhu cầu thực, mua để ở, do vậy họ quan tâm, chú trọng nhiều hơn vào cảnh quan nơi họ sinh sống cũng như các dịch vụ tiện ích cao cấp và hoàn chỉnh của dự án.

Chính vì vậy, mô hình khu đô thị hoàn chỉnh như Him Lam Green Park sẽ tiếp tục là tâm điểm quan tâm của thị trường bởi phù hợp với tâm lý khách hàng khi

lựa chọn nơi an cư được trang bị đầy đủ cơ sở hạ tầng, tiện ích nội ngoại khu đầy đủ và thuận tiện giao thông.

Phương Thảo