

Số 08.2024
Phát hành ngày 12.08.2024



*Khen thưởng hệ thống kinh doanh đóng góp hiệu quả vào
dự án Legacy Central*

*Richland Residence - Kiến tạo không gian sống hạnh phúc
cho cư dân*

*Thỏa sức vi vu, hưởng ngàn deal xịn cùng Palace
Long Hai Resort*

Sumitomo Forestry

đến thăm và khảo sát các dự án của Kim Oanh Group





Niềm tin vào tương lai rực rỡ

Quý Lãnh đạo và tập thể nhân viên thân mến!

Chúng ta đã đi qua gần nửa quý 3/2024 với nhiều thông tin tích cực từ thị trường bất động sản cũng như hoạt động kinh doanh, đầu tư của cộng đồng doanh nghiệp. Với riêng Kim Oanh Group, hàng loạt hoạt động sôi nổi nối tiếp nhau diễn ra trong hơn một tháng qua cũng đã gây được tiếng vang lớn đối với giới quan sát thị trường, với các đối tác cũng như đông đảo khách hàng.

Nổi bật nhất trong nửa đầu quý 3 chính là sự kiện Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đón tiếp và làm việc với lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry. Sự kiện này không chỉ giúp hai bên thông hiểu nhau hơn nữa, gắn kết với nhau hơn nữa mà còn hứa hẹn sẽ tăng cường hợp tác toàn diện, không chỉ trong lĩnh vực bất động sản mà mở rộng ra các lĩnh vực khác như tài nguyên môi trường, vật liệu xây dựng, dịch vụ an sinh xã hội, thương mại và du lịch nghỉ dưỡng.

Để ghi nhận những đóng góp của các chiến binh kinh doanh, tháng 7 vừa qua cũng diễn ra sự kiện ghi nhận thành tích và khen thưởng dành cho hệ thống kinh doanh cũng như các phòng ban chức năng đã đóng góp hiệu quả vào thành công của dự án Legacy Central. Đặc biệt, chi nhánh Thành Phố Mới đã được vinh danh chi nhánh xuất sắc khi dẫn đầu hệ thống trong tháng 5 với thành tích vượt trội: chỉ tiêu doanh thu đạt hơn 104%.

Uống nước nhớ nguồn, trong tháng 7, Quý Khởi Sự Từ Tâm đã phối hợp Quỹ Học bổng Vũ A Dính tổ chức đoàn hành hương, viếng thăm Nghĩa trang Hàng Dương. Bên cạnh mục đích nhắc nhở công ơn của các anh hùng, liệt sĩ đã hy sinh xương máu bảo vệ Tổ quốc, đoàn còn tổ chức các chương trình thiết thực như tặng quà các cựu tù Côn Đảo; trao học bổng cho học sinh và con cán bộ – quân nhân chuyên nghiệp Trạm ra đa 590 – Vùng II Hải quân đạt thành tích học tập tốt tại huyện Côn Đảo, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.

Đặc biệt, hiện toàn bộ hệ thống Kim Oanh Group đang quyết liệt triển khai các hoạt động đầu tư, phát triển dự án mới để chuẩn bị cho “cú bứt tốc” vào những tháng cuối năm và giai đoạn tiếp theo. Cụ thể, một loạt dự án từ khu đô thị phức hợp cao cấp, nhà ở xã hội cho đến du lịch nghỉ dưỡng tại Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu đang được xúc tiến đầu tư một cách mạnh mẽ. Thời gian tới, khi các dự án này đồng loạt công bố, vị thế thương hiệu của Kim Oanh Group sẽ được khẳng định vững chắc trên thị trường.

Thời điểm này, với một loạt hoạt động sôi nổi và toàn diện như vậy, có thể khẳng định Kim Oanh Group đang là doanh nghiệp gây được dấu ấn mạnh mẽ nhất trên thị trường. Và tất cả chúng ta, những thành viên đặc lực của Kim Oanh Group, hoàn toàn có quyền tự hào về điều đó cũng như đặt niềm tin vững chắc vào tương lai rực rỡ của Tập đoàn!

Trân trọng!

SUMITOMO FORESTRY

đến thăm và khảo sát các dự án của Kim Oanh Group

Trong hai ngày 16 và 17/7, Ban lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry (Nhật Bản) đã có chuyến đi khảo sát tiềm năng thị trường bất động sản Bình Dương và tham quan một số dự án nổi bật của Kim Oanh Group. Sự kiện này nhằm thắt chặt hơn nữa mối quan hệ giữa hai bên trong việc phát triển dự án The One World cũng như tìm kiếm thêm các cơ hội hợp tác trong tương lai.



SUMITOMO FORESTRY ẤN TƯỢNG VỚI DỰ ÁN CỦA KIM OANH GROUP

Mặc dù đã tìm hiểu rất kỹ năng lực của Kim Oanh Group trước khi chính thức ký kết hợp tác chiến lược vào tháng 4 vừa qua nhưng trong chuyến khảo sát thực tế lần này, Ban lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry vẫn dành nhiều lời khen ngợi cho Kim Oanh Group khi chứng kiến những gì Tập đoàn đã làm được. Theo đó, các dự án như Richland Residence, Legacy Central, The EastGate... đã được Kim Oanh Group đầu tư rất cẩn chu về quy hoạch, xây dựng cũng như kiến tạo không gian sống hiện đại, đặc biệt hệ thống tiện ích và mảng xanh. Đồng thời, công tác quản lý, vận hành dự án sau khi bàn giao cho cư dân cũng được Kim Oanh Group thực hiện rất bài bản, khoa học, không thua kém chủ đầu tư lớn nào. Bên cạnh các dự án nhà ở thương mại, Ban lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry cũng đánh giá rất cao dự án nhà ở xã hội quy mô lớn bậc nhất Việt Nam đang được Kim Oanh Group phát triển tại thành phố mới Bình Dương. Ông Toshiro Mitsuyoshi, Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn Sumitomo Forestry, tin tưởng rằng đây chính là dự án nhà ở xã hội đi tiên phong trong việc áp dụng các chuẩn mực quốc tế về quy hoạch, thiết kế lẫn kiến tạo không gian sống hiện đại cho người dân.

KỶ VỌNG LỚN LAO

Đánh giá cao tinh thần trách nhiệm và tâm huyết của Kim Oanh Group trong việc kiến tạo nên những dự án bất động sản chất lượng, trao tay những tổ ấm lý tưởng cho người dân, vị lãnh đạo của Sumitomo Forestry tỏ ra vô cùng mến mộ. Ông kỳ vọng dự án The One World sắp tới sẽ được Kim Oanh Group, Sumitomo Forestry, Kumagai Gumi và NTT Urban Development phát triển tốt hơn hơn nữa, trở thành một khu

phức hợp đẳng cấp, là điểm đến an cư và làm việc, mua sắm, vui chơi giải trí hàng đầu tại Bình Dương.

Trong khuôn khổ chuyến khảo sát, Ban lãnh đạo Sumitomo Forestry và Kim Oanh Group còn có những trao đổi chi tiết về chiến lược phát triển dự án The One World và hoạch định các mục tiêu để các bên đối tác chủ động công việc. Đây là dự án lớn, quy mô gần 50ha, tổng vốn đầu tư hơn 1 tỷ USD và đang thu hút sự quan tâm của cộng đồng doanh nghiệp cũng như các khách hàng.

“Chắc chắn Sumitomo Forestry và các đối tác Nhật Bản khác của Kim Oanh Group sẽ ứng dụng những công nghệ hiện đại nhất, đưa các tiêu chuẩn quốc tế vào dự án kết hợp với các yếu tố bảo vệ môi trường và bản sắc văn hóa của địa phương để biến The One World thành một đô thị kiểu mẫu tại Bình Dương”.

Ông Toshiro Mitsuyoshi nhấn mạnh.

Sự tin tưởng, đồng hành của Sumitomo Forestry đã khẳng định tầm vóc của Kim Oanh Group là một thương hiệu bất động sản hàng đầu tại Việt Nam. Bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Kim Oanh Group, cho biết: “Chúng tôi đang đẩy nhanh các thủ tục pháp lý để dự án The One World được triển khai theo đúng kế hoạch đề ra. Kim Oanh Group luôn trong tâm thế chủ động công việc, nắm bắt thông tin thị trường với mong muốn mang đến những bước tiến đột phá cho dự án”.

TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC TOÀN DIỆN

Bên cạnh dự án The One World và một dự án tại Bà Rịa – Vũng Tàu, trong chuyến đi khảo



sát này, Ban lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry cũng bày tỏ mong muốn cùng Kim Oanh Group hợp tác toàn diện và phát triển thêm nhiều dự án bất động sản khác trong thời gian tới. Và không chỉ riêng bất động sản, các lĩnh vực hợp tác sẽ bao gồm tài nguyên – môi trường, vật liệu xây dựng, dịch vụ an sinh xã hội, thương mại và du lịch nghỉ dưỡng... Đáng chú ý, trong các cuộc gặp gỡ trao đổi với Kim Oanh Group, các nhà lãnh đạo Tập đoàn Sumitomo Forestry luôn đề cao yếu tố bảo vệ môi trường trong mọi dự án. Bởi đây là xu hướng chung của thế giới và nhận thức, tiêu chuẩn bảo vệ môi trường của khách hàng cũng ngày càng rất khắt khe.

“Chúng tôi vô cùng cảm ơn sự đón tiếp nồng hậu của Kim Oanh Group. Chúng tôi nhận thấy sự quyết tâm mạnh mẽ của Kim Oanh Group song hành cùng tinh thần cầu thị, tôn trọng mối quan hệ hợp tác dành cho Sumitomo Forestry. Đây là cơ sở để hợp tác giữa hai bên ngày càng bền vững và vươn xa hơn”, ông Toshiro Mitsuyoshi nói. Đáp lại kỳ vọng của Sumitomo Forestry, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group cam kết sẽ có những hành động quyết liệt hơn, không ngừng tham khảo kinh nghiệm của những tập đoàn lớn trên thế giới và cập nhật các công nghệ, kỹ thuật tiên tiến nhất để ứng dụng vào các dự án bất động sản chuẩn bị triển khai.

Kim Oanh Group

NHẬN BẰNG KHEN CỦA BỘ QUỐC PHÒNG

Trong khuôn khổ lễ kỷ niệm 10 năm thành lập CLB “Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu”, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã được trao tặng Bằng khen của Bộ Quốc phòng vì có nhiều đóng góp cho hoạt động biên cương, biển, đảo và chăm lo hậu phương của các cán bộ, chiến sĩ Quân đội, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Quân đội, củng cố quốc phòng và bảo vệ Tổ Quốc.



Ông Nguyễn Thuận – Phó Chủ tịch HĐQT Kim Oanh Group (bìa phải) nhận bằng khen của Bộ Quốc phòng

Lễ kỷ niệm 10 năm thành lập CLB Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu vừa diễn ra ngày 03/8 tại Trung tâm Hội nghị Hoà Bình, TP.HCM có sự tham dự của đồng chí Trương Mỹ Hoa, nguyên Phó Chủ tịch nước, Chủ tịch Quỹ học bổng Vừ A Dính, Chủ nhiệm CLB Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu; Chuẩn Đô đốc Đỗ Văn Yên, Phó Chính ủy Hải quân; đồng chí Nguyễn Phạm Duy Trang, Bí thư Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh.

Trải qua 10 năm hoạt động, CLB Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu đã có 149 đơn vị hội viên tập thể, gần 5.000 hội viên trong và ngoài nước tạo nên sức mạnh to lớn, là trụ cột vững chắc trong các hoạt động. CLB đã cùng với các nhà trường, mạnh thường quân và những tấm lòng yêu biển, đảo chung tay hỗ trợ gần 15 nghìn suất học bổng cho học sinh, sinh viên vùng biển, đảo, giúp các em trở thành những hạt nhân nòng cốt cho vùng biển, đảo trong tương lai.

Về công tác hậu phương quân đội, CLB vận động hơn 33 tỷ đồng để chăm lo cho cán bộ, chiến sĩ đang làm nhiệm vụ tại huyện đảo Trường Sa, tỉnh Khánh Hòa; hỗ trợ gần 7 tỷ đồng để xây 81 nhà chính sách, nhà đồng đội cho đối tượng chính sách của Quân chủng Hải quân, Cảnh sát biển, Bộ đội Biên phòng; trao sổ tiết kiệm hỗ trợ quân nhân của Quân chủng Hải quân và Cảnh sát biển có hoàn cảnh khó khăn...

Phát biểu tại buổi họp mặt, đồng chí Trương Mỹ Hoa khẳng định: “Sự ra đời của CLB Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu đã đáp ứng được ý chí, nguyện vọng của đông đảo tầng lớp nhân dân trong



Bà Trương Mỹ Hoa – nguyên Phó Chủ tịch nước, Chủ tịch Quỹ học bổng Vừ A Dính, Chủ nhiệm CLB “Vĩ Hoàng Sa – Trường Sa thân yêu” phát biểu tại buổi lễ

và ngoài nước, trở thành cầu nối chuyển tải những thông điệp của lòng yêu nước và trách nhiệm với biển, đảo quê hương... Chúng tôi xác định việc chăm lo cho học sinh vùng biển, đảo để cha mẹ các em yên tâm bảo vệ vững chắc vùng phen dậu của Tổ quốc là nhiệm vụ trọng tâm và xuyên suốt”.

Nhân dịp này, Bộ Quốc phòng đã trao tặng bằng khen cho 9 tập thể là những hội viên tích cực của CLB và có những đóng góp đáng kể cho biên cương hải đảo. Là một trong 9 tập thể được nhận bằng khen, Kim Oanh Group được đánh giá là một hội viên đồng hành tích cực đã gắn bó với CLB ngay từ những ngày đầu thành lập.

Đại diện Kim Oanh Group, ông Nguyễn Thuận – Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn cam kết: “Là hội viên của CLB Vĩ Hoàng Sa, Trường Sa thân yêu, Kim Oanh Group sẽ phát huy lòng yêu nước, hành động tích cực, sẻ chia tình cảm và trách nhiệm với các lực lượng đang làm nhiệm vụ nơi đầu sóng ngọn gió. Bởi chúng tôi luôn tâm niệm rằng việc gìn giữ và bảo vệ chủ quyền biển đảo là nhiệm vụ của mọi công dân Việt Nam”.

Richland Residence

Kiến tạo

KHÔNG GIAN SỐNG HẠNH PHÚC CHO CƯ DÂN

Được quy hoạch chuẩn mực với nhiều tiện ích và ngập tràn mảng xanh, khu đô thị Richland Residence đang mở ra không gian sống hạnh phúc, đa trải nghiệm cho cư dân giữa lòng thành phố Bến Cát (Bình Dương).



THIÊN NHIÊN VÀ TIỆN ÍCH NGAY NGƯỠNG CỬA

Sống trải nghiệm và gần gũi thiên nhiên cũng là một dạng hạnh phúc. Đó là quan điểm của nhiều người về khái niệm hạnh phúc khi xã hội ngày càng phát triển, quá trình đô thị hóa diễn ra nhanh chóng.

Tại Bình Dương, Bến Cát là thành phố trẻ đang có tốc độ đô thị hóa mạnh mẽ nên nhiều người có xu hướng chọn không gian sống nhiều mảng xanh kèm hệ thống tiện ích phong phú để có thể tận hưởng không khí trong lành, thuận tiện hơn trong sinh hoạt hằng ngày.

Trước xu thế đó, nhiều doanh nghiệp cũng dần chuyển hướng phát triển các khu đô thị kiểu mẫu đáp ứng nhu cầu của người dân. Đơn cử Kim Oanh Group đang phát triển khu đô thị Richland Residence theo hướng "xanh hóa" và tiện nghi, tạo ra không gian sống giao hòa với thiên nhiên, cộng đồng văn minh, tiện ích phong phú, thỏa mãn từ thể chất đến tinh thần cho từng cư dân.

Trong tổng quy mô 15,46ha, Richland Residence được ưu tiên nhiều diện tích đất để phát triển hệ sinh thái tiện ích. Một số tiện ích được cư dân yêu thích như công viên, sân thể thao đa năng, khu vui chơi trẻ em, lối dạo bộ kết hợp sân thể thao ngoài trời, trường mầm non



Một góc vui chơi lý tưởng cho cả gia đình tại công viên trung tâm



Một quán cà phê vừa khai trương tại Richland Residence

chuẩn quốc tế... Trục đường chính của dự án được phát triển thành tuyến phố thương mại với nhiều dịch vụ hiện đại, đáp ứng trọn vẹn nhu cầu của cư dân.

Richland Residence còn dành nhiều không gian cho mảng xanh, nổi bật là công viên trung tâm quy mô lớn với đa dạng cây xanh. Trong toàn khu đô thị cũng có rất nhiều mảng xanh và hoa, cỏ được bố trí đan xen các dãy nhà mang đến không gian nhẹ nhàng, yên tĩnh.

Bên cạnh không gian chung, bên trong mỗi căn nhà của Richland Residence cũng được thiết kế đặc biệt để tăng tính tương tác giữa con người với thiên nhiên. Từ mỗi không gian đều có thể bắt trọn tầm nhìn về những mảng xanh và đón gió tự nhiên.

Theo quan niệm của người Nhật, việc tìm thấy và tận hưởng những niềm vui nhỏ thường

ngày sẽ giúp chúng ta có cả cuộc đời trọn vẹn. Theo khía cạnh này thì Richland Residence xứng đáng là không gian sống hạnh phúc của nhiều gia đình. Bởi ở đó, mỗi người vừa có những trải nghiệm sống khác biệt cho bản thân, vừa kết nối gia đình và cộng đồng.

CỘNG ĐỒNG HẠNH PHÚC ĐANG HÌNH THÀNH

Minh chứng cho không gian sống lý tưởng tại Richland Residence là một cộng đồng cư dân hạnh phúc đang dần hình thành. Giai đoạn 1 của dự án đã xây dựng hoàn chỉnh, hàng trăm sản phẩm được bàn giao và có rất đông cư dân khẩn trương hoàn thiện nội thất để dọn vào sinh sống.

Là một trong những cư dân đầu tiên của

Richland Residence, chị Thu Hương đánh giá cao không gian sống nơi đây. "Lý do tôi chọn Richland Residence bởi dự án có nhiều công viên, cây xanh và mỗi căn nhà đều được kết nối hài hòa với thiên nhiên, mang lại cảm giác rất dễ chịu. Quy hoạch các tiện ích trong dự án cũng rất đồng bộ, có không gian để vui chơi và tập thể dục, thể thao ngoài trời", chị nói.

Anh Minh, một cư dân vừa chuyển đến sinh sống tại Richland Residence cũng hài lòng về nơi an cư mới bởi khoảng cách từ dự án đến khu công nghiệp VSIP 2 mở rộng anh đang công tác chỉ chưa đến 5 phút di chuyển. Không gian sống tại đây còn đáp ứng trọn vẹn nhu cầu cho tất cả thành viên.

"Gia đình tôi chung sống ba thế hệ nên rất khó chọn một ngôi nhà phù hợp cho cả người lớn tuổi lẫn trẻ nhỏ. Tình cờ biết đến Richland Residence với không gian bên trong lẫn bên ngoài thoáng mát, ông bà có môi trường để thư giãn mà con cái cũng có không gian riêng để vui chơi nên tôi hoàn toàn an tâm chọn an cư tại đây", anh Minh cho hay.

Richland Residence không chỉ được lòng tân cư dân mà ngay cả những khách hàng vừa sở hữu sản phẩm trong giai đoạn 2 cũng mong muốn sớm chuyển đến sinh sống. "Dự án này được quy hoạch hợp lý giữa hạ tầng và cảnh quan, xung quanh dân cư đông đúc, khá thuận tiện để kinh doanh nên gia đình tôi đã chọn ngay một căn nhà tại đây", anh Trần Sĩ, một khách hàng đã mua nhà phố tại Richland Residence cho biết.

Đáp ứng kỳ vọng, giai đoạn 2 của dự án Richland Residence đang được Kim Oanh Group đẩy nhanh tiến độ thi công. Hiện toàn bộ hạ tầng và tiện ích của dự án cũng đã hoàn thiện và sẵn sàng phục vụ cư dân. Nhiều dãy nhà phố với thiết kế mở và mang kiến trúc châu Âu đẹp mắt đã xây dựng hoàn thiện, sẵn sàng bàn giao cho người mua. Nhờ vậy, Richland Residence đang thu hút nhiều khách hàng có nhu cầu nhận nhà ở hoặc triển khai kinh doanh.

Thỏa sức vi vu HƯỞNG NGÀN DEAL XỊN!

Nối dài hành trình của những ngày hè rực rỡ, Palace Long Hai Resort tiếp tục tung ra hàng loạt chương trình ưu đãi cực hấp dẫn dành cho tất cả du khách. Thỏa sức vi vu và tận hưởng những khoảnh khắc nghỉ dưỡng thật thú vị mà không cần phải lo ngại về chi phí ngay thôi nào!



SUMMER Chill & Feel

- Đây là chương trình ưu đãi dành riêng cho dịp hè 2024, áp dụng từ nay đến hết 31/08/2024 với các gói ưu đãi phù hợp theo từng đối tượng du khách.

1.1/ Ưu đãi cho nhóm gia đình 4 người

- Mức phí lưu trú cực hấp dẫn chỉ từ 795.000 đồng/khách.
- Nhiều quà tặng giá trị : 01 bữa sáng cho cả gia đình, 02 phần tôm hùm 800.000 đồng, 02 suất dịch vụ spa, 01 giờ chèo thuyền Kayak, giảm 20% dịch vụ xe đạp, bida...

1.2/ Ưu đãi cho các nhóm du khách khác

- Giảm 30% giá phòng từ Chủ nhật đến Thứ 5.
- Giảm 10% giá phòng vào Thứ 6.
- Hưởng thêm ưu đãi từ các dịch vụ trọn gói:
 - Ưu đãi trọn gói 01 đêm
 - Ưu đãi trọn gói 02 đêm
 - Ưu đãi trọn gói từ 03 đêm trở lên
- Chính sách phụ thu đối với trẻ em (tối đa 02 trẻ em/phòng):
- Miễn phí đối với trẻ dưới 5 tuổi.
- Phụ thu 190.000 đồng/bé/đêm đối trẻ từ 6-11 tuổi.
- Phụ thu 500.000 đồng/bé/đêm đối với trẻ từ 12 tuổi trở lên.



Stay More LONGER EXPERIENCE

- Giảm 10% trải nghiệm ẩm thực
- Miễn phí 02 miếng giặt ủi/ngày
- Tặng 01 giờ trải nghiệm bida/đạp xe/thuyền Kayak

Đối tượng: Khách lưu trú từ 02 đêm trở lên.

Thời gian: Từ nay đến hết 31/12/2024.

Chương trình Come back to Palace Lang Hai Resort

- Tặng 1 suất dịch vụ Spa hoặc 1 giờ trải nghiệm bida/đạp xe/thuyền Kayak

Đối tượng: Du khách đã từng lưu trú và quay trở lại lần sau.

Thời gian: Từ nay đến hết 31/12/2024.



One day only 200.000 VNĐ only

Không gian cực chill
selfie thả ga

Miễn phí các dịch vụ
hồ bơi, tắm biển, kid club...

Cơ hội trải nghiệm ẩm thực
tại Ocean Restaurant & Sunset Bar

Giảm 50% chi phí
cho trẻ em

Đối tượng: Khách trải nghiệm trong ngày.
Thời gian: Từ nay đến hết 31/12/2024.

HAPPY Wedding

- Chỉ từ **350.000** đồng/khách
- Giảm 30-50% giá phòng Cô dâu - Chú rể
 - Giảm 10% giá phòng cho người nhà.
 - Giảm 10% thực đơn thử món.
 - Miễn phí phụ thu dịch vụ chụp ảnh cưới.
- Đối tượng: Khách tổ chức tiệc cưới.
Thời gian: Từ nay đến hết 31/12/2024.



KHEN THƯỞNG HỆ THỐNG KINH DOANH *dự án Legacy Central*

Nối tiếp hoạt động khen thưởng cho các đơn vị, cá nhân tham gia hoàn thành dự án Legacy Central, sáng 15/7, Kim Oanh Group tiếp tục tổ chức lễ khen thưởng dành cho hệ thống kinh doanh với những đóng góp tích cực và hiệu quả, mang đến thành công cho dự án.

P hát biểu tại buổi lễ, bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Tập đoàn cho biết Khối Kinh doanh chính là “xương sống”, đóng vai trò quyết định sự phát triển của Kim Oanh Group bởi đây là cầu nối giữa doanh nghiệp và khách hàng, là bộ phận trực tiếp mang lại doanh thu cũng như tạo ra lợi nhuận ổn định giúp duy trì hoạt động của Tập đoàn. “Một dự án bất động sản dù có pháp lý chuẩn chỉnh, dù được thiết kế quy hoạch hiện đại, chất

lượng xây dựng có vượt trội tới đâu đi chăng nữa nhưng nếu không thể trao đến tay khách hàng, không được khách hàng đón nhận thì dự án đó không thể gọi là thành công” – bà Oanh nhấn mạnh. Riêng đối với Legacy Central, bà Oanh đánh giá rất cao tinh thần “chiến binh” của đội ngũ kinh doanh Tập đoàn bởi dự án được triển khai trong giai đoạn thị trường bất động sản gặp nhiều biến động, hầu hết các doanh nghiệp đều thu hẹp phạm vi hoạt động thì các chiến dịch bán hàng của Legacy Central vẫn gặt hái thành công, các đợt mở bán dự án đều nhanh chóng cháy hàng chỉ trong thời gian ngắn. Tính đến nay, hầu hết các căn hộ Legacy Central đã tìm thấy chủ nhân. Toàn bộ dự án cũng đã hoàn thiện và bàn giao cho khách hàng với chất lượng chuẩn chỉnh, nhận được sự hài lòng cũng như nhiều phản hồi rất tích cực từ phía cư dân. Để ghi nhận và tưởng thưởng xứng đáng cho hệ thống kinh doanh, tại buổi lễ, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã vinh danh hệ thống kinh doanh vì những đóng góp tích cực cho dự án Legacy Central. Trong đó, ở hạng mục “Giám đốc Chi nhánh bán hàng hiệu quả”, các giải



Legacy Central là một trong những dự án nổi bật tại thị trường Bình Dương trong thời gian vừa qua. Tọa lạc ngay trung tâm TP. Thuận An, dự án cung cấp ra thị trường 1.802 căn hộ cùng hơn 30 tiện ích nội khu với giá bán chỉ từ 900 triệu đồng/căn kèm nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn. Đây là dự án căn hộ thứ hai mà Kim Oanh Group phát triển tại Bình Dương, sau khu căn hộ The EastGate tại thành phố Dĩ An.

Nhất, Nhì, Ba lần lượt gọi tên chi nhánh Dĩ An, Cộng Hòa, Thành Phố Mới. Các chi nhánh còn lại gồm Điện Biên Phủ, Đồng Nai, Bến Cát cũng được khen thưởng vì những đóng góp cho sự thành công của dự án. Đồng thời, ông Tô Duy Chính được vinh danh là “Giám đốc Khối Kinh doanh triển khai thành công dự án Legacy Central”. Chia sẻ tại buổi lễ, ông Tô Duy Chính – Giám đốc Khối Kinh doanh Tập đoàn đã gửi lời cảm ơn đến tất cả chiến binh kinh doanh đã nỗ lực giới thiệu sản phẩm Legacy Central đến với đông đảo khách hàng. “Chính những chuyên viên kinh doanh đã chung tay góp sức làm nên thành công của dự án. Và tất cả các bạn đều xứng đáng được

vinh danh ngày hôm nay. Và thành công sẽ không dừng lại ở Legacy Central, với những gì đạt được, chúng ta sẽ tiếp tục bứt phá thành tích và gặt hái thành công vang dội hơn ở những dự án tiếp theo.” – ông Chính truyền động lực cho hệ thống kinh doanh. Trước đó, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group cũng đã tổ chức lễ khen thưởng các đơn vị, cá nhân tham gia hoàn thành dự án Legacy Central và chương trình “Thank You Party” nhằm tri ân các đối tác đã cùng hợp sức phát triển thành công dự án. Đây là hoạt động thường xuyên của Ban lãnh đạo Kim Oanh Group nhằm ghi nhận kịp thời những đóng góp của các đơn vị, cá nhân trong toàn hệ thống đã luôn nỗ lực cống hiến để mang đến thành công cho Tập đoàn.

Chi nhánh Thành Phố Mới

DẪN ĐẦU HỆ THỐNG

THÁNG 5/2024

Với chỉ tiêu doanh thu đạt hơn 104% và hiệu suất bán hàng đạt hơn 67,3 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Thành Phố Mới đã bứt phá thành tích, vươn lên vị trí dẫn đầu hệ thống. Đây cũng là chi nhánh duy nhất được khen thưởng tại Lễ vinh danh hệ thống kinh doanh tháng 5/2024.



Được thành lập từ năm 2012 với bề dày thành tích vượt trội, chi nhánh Thành Phố Mới được đánh giá là một trong những trụ cột kinh doanh vững chắc của Kim Oanh Group. Không chỉ duy trì doanh thu ổn định, chi nhánh Thành Phố Mới cũng thường xuyên góp mặt trong top đầu của các chiến dịch bán hàng và liên tục được xướng tên trong các chương trình thi đua khen thưởng của hệ thống kinh doanh.

Do đó, không quá ngạc nhiên khi chi nhánh Thành Phố Mới tiếp tục đạt thành tích dẫn đầu hệ thống kinh doanh tháng 5/2024. Tuy nhiên, đây lại được xem là lần quay trở lại đường đua thành tích của chi nhánh này sau nhiều tháng “vắng mặt” tại các chương trình vinh danh của Kim Oanh Group.

Chia sẻ về kết quả chưa được như mong đợi, bà Lê Thị Hạnh – Giám đốc Chi nhánh Thành Phố Mới cho biết giai đoạn đầu năm 2024, Kim Oanh Group tập trung nguồn lực, đẩy nhanh tiến độ hoàn thành dự án Legacy Central. Đối với phân khúc căn hộ, đội ngũ chi nhánh Thành Phố Mới không có quá nhiều lợi thế so với một số chi nhánh mới thành lập sau này. Mặc dù vậy, chi nhánh Thành Phố Mới cũng đã nỗ lực hết mình và duy trì được lượng giao dịch ổn định.

“Bên cạnh đó, chúng tôi biết thế mạnh của mình ở đâu và đâu là cơ hội tốt nhất để mình tỏa sáng. Vì thế, song song với hoạt động bán hàng dự án Legacy Central, chúng tôi còn tăng cường trau dồi nội lực bằng các chương trình đào tạo tập trung vào thế mạnh của đội nhóm là phân khúc

nhà phố để chuẩn bị cho giai đoạn kinh doanh tiếp theo. Ngoài ra, chi nhánh Thành Phố Mới cũng đẩy mạnh kết nối đội nhóm thông qua các hoạt động nội bộ như hội thao chi nhánh...” – bà Hạnh chia sẻ.

Thực tế đã chứng minh chiến lược cạnh tranh của chi nhánh Thành Phố Mới vô cùng hiệu quả. Bởi ngay khi Kim Oanh Group triển khai giai đoạn mới của dự án Richland Residence với dòng sản phẩm chủ lực là nhà phố, chi nhánh này đã nhanh chóng bứt phá thành tích và đạt được chỉ tiêu doanh thu kỷ lục hơn 104% tính từ đầu năm 2024 đến nay.

“Biết người biết ta trăm trận trăm thắng, muốn làm chủ cuộc chơi thì phải lựa chọn đúng sân chơi. Bên cạnh đó, ở chi nhánh Thành Phố Mới, chúng tôi luôn đề cao phương pháp làm việc thông minh và khoa học. Đội ngũ quản lý luôn theo sát bối cảnh thị trường và năng lực của từng chuyên viên kinh doanh để đặt ra KPI phù hợp, đồng thời hỗ trợ mỗi cá nhân xây dựng kế hoạch làm việc chi tiết để đạt được mục tiêu đề ra” – bà Lê Thị Hạnh chia sẻ về bí quyết thành công.



Các “chiến binh” chi nhánh Thành Phố Mới hàng hải đi thị trường.



Chi nhánh Thành Phố Mới còn có nhiều hoạt động phong trào sôi nổi

SUPER SALE THÁI HOÀN NHÃ, CHI NHÁNH THÀNH PHỐ MỚI:

lựa chọn ĐÌNH HÌNH PHONG CÁCH SỐNG NHỮNG ƯỚC MƠ

Là một trong 2 super sale xuất sắc nhất của chi nhánh Thành Phố Mới trong 6 tháng đầu năm 2024, anh Thái Hoàn Nhã đã có đóng góp đáng kể giúp chi nhánh Thành Phố Mới bứt phá thành tích, vươn lên vị trí dẫn đầu hệ thống kinh doanh tháng 5/2024. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của anh Hoàn Nhã về những nỗ lực và thành tựu rực rỡ của anh trong suốt thời gian qua.

Xin chào anh Thái Hoàn Nhã. Trước tiên, anh hãy giới thiệu đôi nét về bản thân cũng như gửi lời chào đến toàn hệ thống.

Xin chào Ban lãnh đạo Tập đoàn cùng tất cả anh chị em Kim Oanh Group, mình là Thái Hoàn Nhã, hiện đang là Phó phòng của phòng Kinh doanh 3, chi nhánh Thành Phố Mới.

Mình bắt đầu công tác tại Kim Oanh Group từ tháng 11/2021, đến nay vẫn chưa tròn 3 năm nhưng mình cảm thấy may mắn khi sớm đạt được những thành công đáng tự hào như: Giải Nhất hệ thống kinh doanh 6 tháng cuối năm 2022, giải Nhì hệ thống kinh doanh trong cả năm 2022... Với những thành tích đó, mình đã được lãnh đạo chi nhánh tin tưởng bổ nhiệm lên vị trí Phó phòng Kinh doanh vào tháng

8/2023 với thử thách mới trong vai trò quản lý. Mới đây nhất, mình cũng vừa được vinh danh là chiến binh xuất sắc nhất quý 2/2024 của chi nhánh khi thực hiện thành công 8 giao dịch đối với dự án khu đô thị Richland Residence (TP. Bến Cát, Bình Dương).

Thực hiện 8 giao dịch cho 1 dự án chỉ trong vài tháng là một con số vô cùng ấn tượng. Anh có thể bật mí về bí quyết bán hàng của mình?

Theo mình, bí quyết lớn nhất là làm việc có kế hoạch và sắp xếp công việc một cách khoa học. Đó cũng là điều mà mình học được khi làm việc tại chi nhánh Thành Phố Mới. Tại đây, lãnh đạo chi nhánh luôn chia sẻ thông tin đầy đủ, chi tiết và rất rõ ràng về những con số mà



chi nhánh phải luôn ghi nhớ như: chỉ tiêu doanh thu, chỉ tiêu giao dịch, chỉ tiêu lợi nhuận...

Dựa trên những con số này, cá nhân mình cũng như các anh chị em chi nhánh dựa trên năng lực cá nhân để đặt mục tiêu phù hợp cùng với đó là một kế hoạch hành động chi tiết, khoa học. Riêng bản thân mình, một khi đã đặt ra mục tiêu, mình sẽ luôn bám sát vào mục tiêu đó và tự cam kết sẽ nỗ lực hết mình để đạt được mục tiêu bằng mọi giá. Mình nghĩ rằng khi đến với Kim Oanh Group, mình đã có sẵn tinh thần chiến binh cao độ và thật may mắn khi tinh thần ấy lại vô cùng phù hợp với môi trường làm việc tại Tập đoàn.

Vậy anh đánh giá như thế nào về tinh thần chiến binh (như anh vừa đề cập) của đội ngũ Kim Oanh Group?

Dù gắn bó với Tập đoàn chưa quá lâu nhưng mình cảm nhận các anh chị em đồng nghiệp giống như những chiến binh thép với nhiệt huyết cao độ, sẵn sàng xông pha và nỗ lực kiên trì vượt qua tất cả khó khăn thách thức để hoàn thành xuất sắc mục tiêu mà Ban lãnh đạo đề ra.

Chính tinh thần chiến binh ấy đã tạo ra môi trường thi đua cạnh tranh lành mạnh giúp mỗi cá nhân không ngừng phấn đấu hoàn thiện mình, bứt phá thành tích cá nhân và hướng đến mục tiêu chung là đưa Kim Oanh Group ngày càng phát triển bền vững.

Một môi trường quá cạnh tranh liệu có làm giảm đi tinh đoàn kết của đội nhóm?

Mình nghĩ sự cạnh tranh là cần thiết để mỗi cá nhân có động lực phát huy hết tiềm năng và bứt phá giới hạn bản thân. Và điều đó cũng không làm giảm đi tinh thần đoàn kết tập thể tại Kim Oanh Group. Bên cạnh sự phát triển cá nhân, mình nhận thấy đội ngũ kinh doanh có ý thức đội nhóm rất cao. Các anh chị em



luôn đoàn kết, giúp đỡ lẫn nhau và xem việc hỗ trợ đồng đội là một trong những mục tiêu trong kế hoạch công việc của mình.

Ban lãnh đạo Tập đoàn và lãnh đạo chi nhánh giúp mình hiểu một điều là chính việc giúp đỡ người khác, tạo ra giá trị cho người khác sẽ mang đến những giá trị không ngờ cho bản thân. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cũng nỗ lực gắn kết đội nhóm thông qua các hoạt động phong trào sôi nổi. Và mình nghĩ rằng chính tinh thần ấy đã tạo nên một đội ngũ Kim Oanh Group “đoàn kết – phát triển – bền vững”.

Mục tiêu sắp tới của anh là gì?

Ở góc độ cá nhân, mình sẽ tiếp tục phấn đấu hoàn thiện bản thân mỗi ngày bằng cách trau dồi thêm kiến thức, kỹ năng, cập nhật thông tin

thị trường để tư vấn cho khách hàng những cơ hội an cư, đầu tư tốt nhất. Từ đó, bứt phá thành tích, mang về doanh số cho chi nhánh, cho Tập đoàn và nguồn thu nhập ổn định cho bản thân.

Song song đó, trong vai trò quản lý đội nhóm, mình sẽ nỗ lực truyền lửa và dẫn dắt phòng Kinh doanh 3 ngày càng phát triển, hướng tới mục tiêu đạt doanh số cao nhất và trở thành trụ cột kinh doanh của chi nhánh Thành Phố Mới.

Để đạt được các mục tiêu đề ra, chắc hẳn anh cũng có một khẩu hiệu để động viên bản thân mỗi ngày?

“Định hình phong cách sống, lựa chọn những ước mơ” chính là khẩu hiệu hành động và phương châm sống của mình.

“Định hình phong cách sống, lựa chọn những ước mơ” chính là khẩu hiệu hành động và phương châm sống của mình. Mình nghĩ rằng, tất cả mọi thứ trong cuộc sống (bao gồm thành công) là một sự lựa chọn và nỗ lực, không phải may mắn. Mình trở thành con người như thế nào là do mình lựa chọn và một khi đã lựa chọn thì cần có một ý chí mạnh mẽ, kiên định theo đuổi và quyết tâm không bao giờ từ bỏ.

Anh Thái Hoàn Nhã - Phó phòng Kinh doanh, Chi nhánh Thành Phố Mới

Mình nghĩ rằng, tất cả mọi thứ trong cuộc sống (bao gồm thành công) là một sự lựa chọn và nỗ lực, không phải may mắn. Mình trở thành con người như thế nào là do mình lựa chọn và một khi đã lựa chọn thì cần có một ý chí mạnh mẽ, kiên định theo đuổi và quyết tâm không bao giờ từ bỏ.

Và đến thời điểm hiện tại, mình tự hào đã lựa chọn được những ước mơ, những mục tiêu phù hợp với bản thân, đồng thời từng bước hiện thực hóa những ước mơ đó và định hình được phong cách sống cho riêng mình.

Xin cảm ơn những chia sẻ đầy cảm hứng của anh. Tin rằng với tinh thần trách nhiệm và sự kiên định, anh sẽ đạt được tất cả mục tiêu đề ra và tiếp tục cống hiến nhiều hơn nữa cho sự phát triển của Kim Oanh Group trong tương lai.

SUPER SALE NGUYỄN THỊ THAO, CHI NHÁNH THÀNH PHỐ MỚI:

*Niềm tin vào bản thân
là chìa khóa mở cửa*
THÀNH CÔNG

Với 16 giao dịch thành công từ đầu năm 2024 đến nay, chị Nguyễn Thị Thao là một trong những chiến binh xuất sắc của chi nhánh Thành Phố Mới – chi nhánh dẫn đầu hệ thống tháng 5. Bên cạnh đó, chị Thao còn xây dựng thành công sự nghiệp bất động sản vững chắc với những thành tích đáng ngưỡng mộ sau hơn 9 năm đồng hành cùng Kim Oanh Group. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của Super Sale Nguyễn Thị Thao về hành trình thành công và những dấu ấn đáng nhớ tại Tập đoàn.

***X**in chào chị Nguyễn Thị Thao! Chị có thể giới thiệu đôi nét về bản thân cũng như quá trình công tác tại Kim Oanh Group?*

Xin chào đại gia đình Kim Oanh Group! Mình là Nguyễn Thị Thao, Phó phòng Kinh doanh, phòng Kinh doanh 1, chi nhánh Thành Phố Mới.

Mình gia nhập Kim Oanh Group từ 2015, đến nay mình đã đồng hành và gắn bó với Tập đoàn gần một thập kỷ. Với ngần ấy năm kinh nghiệm cùng với những nỗ lực không ngừng nghỉ của bản thân, sự hỗ trợ tích cực của đội nhóm và một chút may mắn, mình đã xây dựng được sự nghiệp bất động sản khá vững chắc.

Chị có thể chia sẻ chi tiết hơn về những thành tích nổi bật trong hơn 9 năm qua?

Năm 2019 có lẽ là năm bứt phá mạnh mẽ nhất của bản thân mình cùng đội nhóm. Đó cũng là thời điểm cá nhân mình bắt đầu đạt đến độ chín về kỹ năng, kinh nghiệm và gặt hái được nhiều thành tích đáng tự hào như giải cá nhân xuất sắc, giải nhóm kinh doanh xuất sắc 4 quý liên tiếp trong năm.

Riêng từ đầu năm 2024 đến nay mình đã đạt được 16 giao dịch ở 2 dự án Legacy Central và Richland Residence. Bên cạnh đó, đội nhóm của mình cũng đạt giải nhóm kinh doanh xuất sắc liên tiếp trong 6 tháng tại chi nhánh Thành Phố Mới. Mình xem đó là động lực lớn để phấn đấu đạt kết quả tốt hơn trong thời gian tới.



Để đạt được những thành tích đáng ngưỡng mộ như thế, đâu là bí quyết thành công của chị?

Mình luôn quan niệm rằng “Niềm tin vào bản thân chính là chìa khóa mở cửa thành công”. Đây chính là kim chỉ nam để mình gặt hái thành công. Mình tin rằng mọi thứ trong cuộc đời mình hoàn toàn có thể do mình làm chủ và được quyết định bởi 90% nỗ lực của bản thân mình. Đặc biệt là trong những giai đoạn khó khăn thử thách, mình luôn nhắc nhở bản thân hãy tin tưởng mình sẽ làm tốt và làm tốt hơn nữa. Cứ thế mình không ngừng nỗ lực để vượt qua những giới hạn và tạo nên những kết quả bất ngờ.

Theo chị, thành công được quyết định 90% bởi nỗ lực của bản thân, vậy 10% còn lại là gì?

Chắc chắn là sự hỗ trợ của đội nhóm bởi muốn đi nhanh thì đi một mình nhưng muốn đi xa thì phải đi cùng nhau. Thật ra những thành tích mình đạt được hầu hết đều gắn liền với thành công của đội nhóm. Mình thật may mắn khi được làm việc với một đội nhóm vô cùng hoàn hảo, nơi mỗi cá nhân đều nỗ lực hết mình và hướng đến mục tiêu chung.

Bên cạnh đó, ở chi nhánh Thành Phố Mới, mình còn nhận được sự hỗ trợ tận tình của Giám đốc sàn, Trưởng phòng kinh doanh với chiến lược và định hướng rõ ràng, kế hoạch bán hàng cụ thể cho từng



dòng sản phẩm, từng dự án. Bên cạnh đó, việc đào tạo kỹ năng bán hàng tạo động lực cho mỗi cá nhân và xây dựng các phong trào thi đua giữa mỗi cá nhân, nhóm, phòng cũng mang đến cho chúng mình sân chơi tốt, thúc đẩy việc bán hàng đạt kết quả khả quan.

Vậy dấu ấn của Kim Oanh Group nằm ở đâu trong suốt hành trình sự nghiệp của chị?

Với hơn 9 năm đồng hành Kim Oanh Group, mình có cơ hội trải qua nhiều dự án, nhiều dòng sản phẩm ở các phân khúc khác nhau. Sản phẩm của Tập đoàn rất đa dạng từ đất nền, nhà phố, căn hộ, biệt thự đến cả bất động sản nghỉ dưỡng... Không chỉ tung ra những dự án, sản phẩm phù hợp với từng giai đoạn của thị trường, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group còn xây dựng những chính sách bán hàng rất tốt. Đây cũng là một trong những lợi thế giúp mình tiếp cận được nhiều khách hàng hơn. Khi công tác tại Kim Oanh Group, ngoài việc có

được nguồn thu nhập ổn định, mình còn có cơ hội học hỏi và trau dồi rất nhiều kinh nghiệm, kỹ năng trong công việc cũng như cuộc sống. Ban lãnh đạo Tập đoàn cũng đang từng ngày hoàn thiện môi trường làm việc, đào tạo văn hóa, xây dựng văn hóa làm việc chuyên nghiệp, quốc tế hơn, tạo điều kiện cho mỗi cá nhân phấn đấu phát triển. Mình cảm thấy công việc và môi trường ở Kim Oanh Group xứng đáng để mình theo đuổi và cống hiến.

Hiện nay, thị trường bất động sản đang có nhiều tín hiệu khởi sắc, chị đã đặt mục tiêu và chuẩn bị gì cho giai đoạn phát triển sắp tới?

Trước mắt, cá nhân mình và đội nhóm sẽ nỗ lực hết mình để đạt được nhiều giao dịch hơn nữa đối với dự án Richland Residence, một trong những dự án chiến lược của Kim Oanh Group trong năm 2024. Bên cạnh đó, mình cũng sẽ bám sát kế hoạch kinh doanh của Tập đoàn, chỉ tiêu của Ban lãnh đạo Tập đoàn và lãnh đạo chi

“Niềm tin vào bản thân chính là chìa khóa mở cửa thành công”. Đây chính là kim chỉ nam để mình gạt hái thành công. Mình tin rằng mọi thứ trong cuộc đời mình hoàn toàn có thể do mình làm chủ và được quyết định bởi 90% nỗ lực của bản thân mình. Đặc biệt là trong những giai đoạn khó khăn thử thách, mình luôn nhắc nhở bản thân hãy tin tưởng mình sẽ làm tốt và làm tốt hơn nữa. Cứ thế mình không ngừng nỗ lực để vượt qua những giới hạn và tạo nên những kết quả bất ngờ.

***Chị Nguyễn Thị Thao
Phó phòng Kinh doanh,
Chi nhánh Thành Phố Mới***



nhánh đề ra để xây dựng kế hoạch hành động chi tiết cho bản thân. Về lâu dài, mình đặt mục tiêu sẽ phát triển toàn diện bản thân, phát triển đội nhóm để không ngừng bứt phá thành tích và tiếp tục đồng hành cùng Kim Oanh Group kiến tạo những giá trị bền vững cho bản thân, cho Tập đoàn, cho khách hàng và cộng đồng.

Xin cảm ơn những chia sẻ của chị. Chúc chị luôn giữ vững phong độ và liên tục bứt phá thành tích và mãi là một chiến binh hùng mạnh của Kim Oanh Group.

“CUỘC ĐUA”

TRƯỚC THỜI ĐIỂM 3 BỘ LUẬT BẤT ĐỘNG SẢN MỚI CÓ HIỆU LỰC

Nhiều người có nhu cầu ở thực lẫn nhà đầu tư bất động sản đang tranh thủ “xuống tiền” bởi lo ngại khi các Luật mới liên quan đến bất động sản có hiệu lực từ 01/8, nguồn cung sẽ trở nên khan hiếm khiến giá bán tăng cao...



Dự án Richland Residence tại thành phố Bến Cát (Bình Dương) thu hút nhiều khách hàng trước thềm Luật mới sắp có hiệu lực

CHUYỂN ĐỘNG TRƯỚC GIỜ G

Trong vài tháng trở lại đây, khi có thông tin Luật Đất đai, Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh bất động sản mới sẽ chính thức có hiệu lực từ ngày 01/8, các hoạt động tìm kiếm và giao dịch bất động sản đã trở nên sôi động hẳn lên. Báo cáo thị trường bất động sản trong quý 2/2024 của DKRA chỉ ra rằng, lượng tiêu thụ

bất động sản ở TP.HCM và vùng phụ cận tăng mạnh so với quý trước. Đơn cử, căn hộ sơ cấp có tỷ lệ hấp thụ tăng khoảng 88% so với quý trước và tăng 82% so với cùng kỳ năm 2023. Còn nhà phố có lượng tiêu thụ tăng hơn 4,5 lần so với quý trước. Còn theo quan sát thực tế, hầu hết các dự án được mở bán gần đây đều thu hút sự quan tâm của đông đảo khách hàng và có lượng giao dịch sản phẩm cao. Đơn cử như một dự

án căn hộ nằm ở khu Tây TP.HCM có tỷ lệ hấp thụ sản phẩm trên 70% trong ngày mở bán, một dự án nhà phố tại trung tâm thành phố mới Bình Dương cũng có đến 80% sản phẩm được giao dịch thành công trong sự kiện mở bán gần đây. Ông Tô Duy Chính – Giám đốc Khối kinh doanh của Kim Oanh Group, xác nhận chỉ trong khoảng 10 ngày vừa qua, lượng khách hàng quan tâm dự án Richland Residence tại thành phố Bến Cát (Bình Dương) đã tăng mạnh so với trước đó. “Dự án này đang có lượng giao dịch ổn định suốt thời gian vừa qua. Tuy nhiên, gần đây, lượng khách quan tâm dự án tăng vọt, nhiều chi nhánh kinh doanh của Kim Oanh Group đã chốt giao dịch vượt chỉ tiêu đề ra”, ông Chính khẳng định. Lý giải điều này, nhiều chuyên gia cho rằng các Bộ luật mới sẽ giúp thị trường bất động sản minh bạch hơn. Tuy nhiên, hoạt động của các chủ đầu tư sẽ bị siết chặt, chỉ những chủ đầu tư có năng lực tài chính mạnh mới có cơ hội phát triển trong giai đoạn mới khiến nguồn cung trở nên hạn chế, mặt bằng giá bất động sản sẽ tăng cao. Điều này khiến nhiều người đang có nhu cầu ở thực và cả nhà đầu tư tranh thủ “xuống tiền” để tối ưu chi phí và lợi nhuận.

VÙNG VEN "ĐÓN SÓNG" ĐẦU TƯ

Trên thực tế, mặt bằng giá bất động sản đã có xu hướng tăng. Báo cáo thị trường quý 2 của hãng dịch vụ tư vấn bất động sản Avison Young cho biết, một số căn hộ mới ở TP. Thủ Đức có mức giá bình quân 130-170 triệu đồng/m², tăng 10% so với 3 tháng đầu năm. Báo cáo thị trường bất động sản 6 tháng đầu năm của CBRE cũng cho biết, các dự án nhà phố/biệt thự mở bán trong quý 2 có giá bán cao gấp 2,5-3,5 lần so với mức bình quân. Những dự án ở khu vực vùng ven cũng có dấu hiệu tăng giá. Nhưng nhìn chung, mặt bằng giá



Một dãy nhà phố Richland Residence đã hoàn thiện

trên thị trường này còn mềm hơn rất nhiều so với TP.HCM. Ví dụ, hiện những dự án nhà phố tại Bình Dương dao động khoảng 3-10 tỷ đồng/căn trong khi một số dự án cùng phân khúc tại TP.HCM có giá khoảng 40-100 triệu đồng/căn. Đó là lý do nhiều nhà đầu tư có vốn nhỏ tràn về vùng ven “săn” cơ hội đầu tư. Riêng phân khúc đất nền được dự báo sẽ cạnh nguồn cung trong giai đoạn sắp tới bởi Luật Kinh doanh bất động sản quy định các đô thị loại đặc biệt, loại 1, 2 và 3 sẽ không được chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Trong khi đó, phân khúc nhà phố cũng ngày càng khan hiếm bởi quỹ đất tại các đô thị không còn và nhiều chủ đầu tư chuyển hướng sang phát triển dự án căn hộ. Đi đôi với sự khan hiếm thì khả năng tăng giá là đương nhiên nên các dự án tại vùng ven đang được người mua đặc biệt quan tâm. Ông Lê Bảo Long – Giám đốc Chiến lược của Batdongsan.com.vn cho rằng, khả năng giá bất động sản sẽ tăng rất cao sau khi Luật có hiệu lực, trong đó đất nền là loại hình tăng giá mạnh nhất vì chịu ảnh hưởng từ quy định cấm chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Nhiều chuyên gia cũng đồng tình rằng những khu vực đang phát triển mạnh hạ tầng giao thông như cao tốc, sân bay hay có nhiều khu công nghiệp sẽ là những nơi tăng giá mạnh nhất.

Theo VNEconomy

TỈNH BÌNH DƯƠNG

sẽ trở thành thành phố trực thuộc Trung ương

Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch tỉnh Bình Dương thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050 nêu rõ đến năm 2030, Bình Dương sẽ trở thành thành phố trực thuộc Trung ương; là một trong những trung tâm phát triển năng động, toàn diện của khu vực Đông Nam Á.

Phó Thủ tướng Trần Hồng Hà vừa ký quyết định của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch tỉnh Bình Dương thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050 (Quy hoạch). Quyết định nêu rõ mục tiêu tổng quát đến năm 2030, Bình Dương sẽ trở thành thành phố trực thuộc Trung ương; là một trong những trung tâm phát triển năng động, toàn diện của khu vực Đông Nam Á; dẫn đầu về khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo, trung tâm công nghiệp dịch vụ hiện đại. Mục tiêu cụ thể về kinh tế, tốc độ tăng

trưởng kinh tế bình quân thời kỳ 2021-2030 đạt khoảng 10%/năm, GRDP bình quân đầu người năm 2030 đạt khoảng 15.800 USD. Dân số đến năm 2030 đạt 4,04 triệu người (trong đó dân số chính thức 3,48 triệu người; dân số quy đổi 0,56 triệu người). Để đạt được các mục tiêu trên, Quy hoạch đặt ra 5 nhiệm vụ trọng tâm và khâu đột phá phát triển. Theo đó, Bình Dương cần phối hợp với các chương trình phát triển của quốc gia, của Vùng Đông Nam Bộ và các địa phương lân cận thực hiện mở rộng các kết nối về giao thông, đặc

biệt là các kết nối tới cảng biển (Cái Mép Thị Vải, Cần Giẽ), cảng hàng không quốc tế (Tân Sơn Nhất, Long Thành), cửa khẩu quốc tế (Mộc Bài - Tây Ninh, Hoa Lư - Bình Phước). Chuyển đổi thành công mô hình tăng trưởng từ chiều rộng sang chiều sâu thông qua đổi mới sáng tạo, khoa học và công nghệ hiện đại, cùng với chuyển đổi số rộng rãi trong sản xuất và điều hành, nâng cao chất lượng và hiệu quả của tăng trưởng. Đồng thời, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp văn hóa, xây dựng cơ chế đột phá để

thu hút, trọng dụng nhân tài. Phát triển xanh hóa nền kinh tế (sản xuất xanh, tiêu dùng xanh, giao thông xanh, hạ tầng xanh, đô thị xanh, nông thôn xanh, môi trường...) nhờ sự dẫn dắt của khoa học và công nghệ, từ đó tạo dựng một nền kinh tế hài hòa giữa con người với tự nhiên và xã hội. Bên cạnh đó, Bình Dương sẽ phân vùng phát triển toàn tỉnh thành 3 khu vực không gian động lực.

Khu vực 1 (gồm TP Thuận An và TP Dĩ An): thực hiện tái thiết, cải tạo đô thị; di dời các cơ sở sản xuất, công nghiệp lạc hậu, ô nhiễm môi trường lên phía Bắc của tỉnh.

Khu vực 2 (gồm TP Thủ Dầu Một, TP Tân Uyên, TP Bến Cát và huyện Bàu Bàng): phát triển dựa trên đổi mới sáng tạo, công nghệ tiên tiến, dịch vụ cộng đồng cấp Vùng và đô thị thông minh làm trụ cột cho tăng trưởng của tỉnh;

Khu vực 3 (gồm các huyện Bắc Tân Uyên, Phú Giáo, Dầu Tiếng): hình thành các khu công nghiệp thế hệ mới, thu hút phát triển mô hình đô thị - công nghiệp - dịch vụ sinh thái. Bảo tồn và phát triển các hành lang sinh thái sông Sài Gòn, sông Đồng Nai, sông Thị Tím...



Phát triển các khu đô thị, dịch vụ mới tại Tân Uyên, Thủ Dầu Một, Dĩ An, Thuận An, tạo dư địa để từng bước tái phát triển khu vực đô thị hiện hữu, dịch chuyển các hoạt động logistics Vùng lên khu vực dọc Vành đai 4 - vùng TP.HCM; phát triển mạng lưới giao thông công cộng Vùng, tỉnh và đô thị theo định hướng giao thông công cộng (TOD).

Chương trình

“ĐỀN ƠN ĐÁP NGHĨA” & trao học bổng cho học sinh tại Côn Đảo

Sáng 19/7, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm phối hợp Quỹ Học bổng Vừ A Dính tổ chức lễ hành hương, viếng thăm nghĩa trang Hàng Dương; tặng quà cựu tù Côn Đảo; trao học bổng cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn, thành tích học tập tốt tại huyện Côn Đảo, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.

Dâng hương các anh hùng liệt sĩ tại nghĩa trang Hàng Dương, bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Kim Oanh Group, Chủ tịch HĐQT Quỹ Khởi Sự Từ Tâm cho biết ngày thương binh liệt sĩ là dịp để ôn lại truyền thống hào hùng của

dân tộc, tri ân những người con đã hy sinh vì độc lập, tự do của Tổ quốc. Mỗi chúng ta, dù ở vị trí nào cũng có thể chung sức xoa dịu nỗi đau chiến tranh.

Tại chương trình, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm phối hợp Quỹ học bổng Vừ A Dính trao tặng

80 suất học bổng (mỗi suất học bổng trị giá 1 triệu đồng) cho các em học sinh và con cán bộ – quân nhân chuyên nghiệp Trạm ra đa 590 – Vùng II Hải quân. Bên cạnh đó, đoàn còn tổ chức thăm hỏi, tặng quà cho một số cựu tù chính trị đang sinh sống tại Côn Đảo.



Chương trình “Đền ơn đáp nghĩa” là hoạt động thường niên của Tập đoàn Kim Oanh, luôn được tập thể người lao động trong công ty tích cực hưởng ứng. Hoạt động lần này của Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm nhằm giáo dục cán bộ nhân viên và đội ngũ lao động lòng yêu nước, tinh thần trách nhiệm, phục vụ xã hội.

Hỗ trợ 10 tỷ đồng giúp bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo

Quỹ Khởi sự Từ tâm (KSTT) cùng Quỹ Bảo trợ Trẻ em Việt Nam vừa tổ chức lễ ký kết dự án Sóng chữa lành, hỗ trợ kinh phí điều trị bệnh hiểm nghèo cho bệnh nhi tại 7 bệnh viện ở Hà Nội, TP.HCM, Đồng Nai và Bình Dương.

Lễ ký kết diễn ra sáng 03.8, tại Bệnh viện Ung bướu TP.HCM. Dự và chứng kiến lễ ký kết, có ông Nguyễn Trường Giang - Phó Tổng Thư ký Quốc hội, Phó chủ nhiệm Ủy ban Pháp luật của Quốc hội; ông Phạm Anh Thắng - Trưởng đại diện Văn phòng Bộ LĐTBXH tại TP.HCM; Nhà báo Lâm Hiếu Dũng - Phó Tổng biên tập Báo Thanh Niên cùng đại diện lãnh đạo các ban ngành và bệnh viện các tỉnh.

Về phía Quỹ BTTEVN có ông Đinh Tiến Hải và bà Nguyễn Thị Hiền - Giám đốc và Phó Giám đốc Quỹ cùng dự. Đại diện Quỹ KSTT có bà Đặng Thị Kim Oanh - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Tập đoàn Kim Oanh, Chủ tịch Hội đồng Quản lý Quỹ KSTT; bà Nguyễn Ngọc Ánh - Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Kim Oanh; ông Nguyễn Phú Đức - Thành viên HĐQT Tập đoàn Kim Oanh, Phó Chủ tịch Hội đồng Quản lý - Giám đốc Quỹ KSTT cùng các thành viên khác của Quỹ và Tập đoàn Kim Oanh.

Theo ban tổ chức, Sóng chữa lành là dự án của Quỹ KSTT hợp tác thực hiện cùng Quỹ BTTEVN nhằm góp phần hỗ trợ trẻ em mắc

bệnh hiểm nghèo được tiếp cận các dịch vụ y tế, các phương pháp điều trị tốt hơn. Quỹ KSTT, tiền thân là Quỹ Từ thiện Kim Oanh thuộc Tập đoàn Kim Oanh.

Bước đầu, dự án được triển khai thực hiện trong vòng hai năm tại 7 bệnh viện gồm Nhi đồng 1, Nhi đồng 2, Ung bướu, Chợ Rẫy (TP. HCM), Nhi Trung ương (Hà Nội), Nhi đồng (Đồng Nai) và Bệnh viện đa khoa tỉnh Bình Dương, với kinh phí khoảng 10 tỷ đồng.

Chương trình này góp phần giúp bệnh nhi có hoàn cảnh khó khăn mắc bệnh hiểm nghèo; mắc các bệnh phải phẫu thuật có chi phí điều trị cao, có nguy cơ tử vong mà gia đình không có khả năng chi trả; các trường hợp đặc biệt khác do Quỹ BTTEVN hoặc Quỹ KSTT chỉ định hỗ trợ...

Phát biểu tại buổi lễ, bà Đặng Thị Kim Oanh - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Tập đoàn Kim Oanh, Chủ tịch Hội đồng Quản lý Quỹ KSTT cho biết dự án Sóng chữa lành là một trong các hoạt động thể hiện tính nhân văn, tiếp sức cho các bệnh nhi đang phải điều trị với bệnh tật hiểm nghèo. Lễ ký kết hỗ trợ kinh phí với 7 bệnh viện nói trên là



Bà Đặng Thị Kim Oanh - Chủ tịch Hội đồng quản lý Quỹ KSTT và ông Đinh Tiến Hải - Giám đốc Quỹ BTTEVN ký thỏa thuận hợp tác dự án Sóng chữa lành.



Bà Đặng Thị Kim Oanh trao bằng tài trợ dự án Sóng chữa lành cho ông Đinh Tiến Hải



Lãnh đạo dự án Sóng chữa lành trao 10 suất quà cho các bệnh nhi đang điều trị tại Bệnh viện Ung bướu TP.HCM.

dấu ấn của Quỹ KSTT trong các hoạt động thiện nguyện, phục vụ xã hội, lan tỏa tình yêu thương giúp các bệnh nhi và người thân đón nhận thêm tình cảm, sự sẻ chia của cộng đồng.

Ông Nguyễn Trường Giang - Phó Tổng Thư ký Quốc hội, Phó chủ nhiệm Ủy ban Pháp luật của Quốc hội, cũng chia sẻ: "Chúng tôi tin rằng, dự án Sóng chữa lành của Quỹ KSTT và Quỹ BTTEVN sẽ góp phần làm dịu bớt nỗi đau của các bệnh nhi, đặc biệt là

bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo".

Tại buổi lễ, 10 trường hợp bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo đã được Quỹ KSTT và Quỹ BTTEVN trao tặng những phần quà yêu thương và ý nghĩa. dịp này, tập thể người lao động và đối tác của Tập đoàn Kim Oanh cũng đã đóng góp và dành tặng nhiều phần quà cho các bệnh nhi đang điều trị tại BV Ung bướu TP.HCM.

Hỗ trợ công nhân công ty Hoàng Sinh

VƯỢT QUA

GIAI ĐOẠN KHÓ KHĂN

Sáng ngày 08/8, đại diện công ty CP Đầu tư Xây dựng Công nghiệp Nam Kim (công ty Nam Kim – thành viên Kim Oanh Group) đã tới thăm, động viên và tặng quà cho các công nhân đang gặp khó khăn tại công ty Hoàng Sinh (khu công nghiệp Phú Tân, P. Hòa Phú, TP. Thủ Dầu Một, Bình Dương).



Công nhân công ty Hoàng Sinh nhận quà hỗ trợ từ công ty Nam Kim

Sự kiện đã diễn ra với chủ đề “Pack it with love – Trao gửi yêu thương”. Theo đó, công ty Nam Kim – đơn vị chủ quản của khu công nghiệp Phú Tân đã trao tặng gần 1.000 phần quà nhu yếu phẩm gồm: gạo, dầu ăn, đường, trứng, mì tôm... cho công nhân tại công ty Hoàng Sinh.

Tổng kinh phí hỗ trợ lên đến gần 300 triệu đồng. Được biết, hoạt động này được công ty Nam Kim phát động nhằm đồng hành và hỗ trợ người lao động vượt qua giai đoạn khó khăn chung khi kinh tế cả nước còn nhiều biến động và thách thức. Đồng thời, hoạt động ý nghĩa này



“Chúng tôi nhận thấy, dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng công ty Hoàng Sinh đã rất nỗ lực để duy trì hoạt động, đảm bảo đời sống cho người lao động. Chúng tôi hy vọng Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty Hoàng Sinh sẽ đoàn kết và cố gắng hơn nữa để đạt những kết quả tốt trong thời gian tới”. Ông Nguyễn Thuận nói và khích lệ tinh thần công nhân.

còn góp phần giúp ổn định tâm lý công nhân để công ty Hoàng Sinh cũng như khu công nghiệp Phú Tân đi vào hoạt động ổn định. Phát biểu tại sự kiện, ông Nguyễn Thuận – Đại diện công ty Nam Kim cho biết, thời gian qua, tình hình kinh tế khó khăn đã đè nặng lên nhiều doanh nghiệp và khó có thể phát triển, trong đó có công ty Hoàng Sinh. Vì vậy, ngoài sự chung tay của nhà nước, công ty Nam Kim cũng mong muốn đóng góp một phần nhỏ để khích lệ tinh thần công nhân

cũng như giúp công ty Hoàng Sinh vượt qua giai đoạn khó khăn này. Tại sự kiện, bà Nguyễn Thị Thu Ba – Đại diện công ty Hoàng Sinh cũng cho biết, thời gian qua công ty đã chủ động tìm kiếm các giải pháp cũng như điều chỉnh kế hoạch kinh doanh để sớm phục hồi kinh tế. Đặc biệt, với sự quan tâm, hỗ trợ kịp thời về mặt vật chất lẫn tinh thần của công ty Nam Kim càng tiếp thêm nguồn động lực để công ty tiếp tục đứng vững và phát triển hơn nữa trong thời gian tới.

Bản chất của giá trị!

Trong buổi diễn thuyết, một giáo sư mở đầu bài thuyết trình bằng cách giơ lên một tờ 100 đôla và hỏi: “Nếu tôi tặng tờ 100 đôla này cho một trong số các bạn, có ai muốn nhận không?”. Rất nhiều cánh tay giơ lên trong hội trường. Sau đó, ông vò nhàu tờ đôla rồi hỏi: “Còn ai muốn lấy nó không?”. Nhiều cánh tay vẫn giơ lên.

Ông lại ném tờ tiền giấy xuống chân mình, chà đạp một cách không thương tiếc. Rồi ông nhặt tờ tiền nay đã trở nên nhàu nát và dơ bẩn hỏi tiếp: “Còn ai muốn lấy tờ 100 đôla này không?”. Nhiều cánh tay vẫn giơ lên.

Lúc này ông mới cất giọng ôn tồn: “Các bạn đã nghiệm ra bài học giá trị này chưa? Dù đồng tiền có bị giày xéo hay vò nát, các bạn vẫn muốn có nó bởi vì giá trị của nó không thay đổi hay giảm đi. Nó vẫn là tờ 100 đôla”.



Bài học rút ra: Dù cuộc sống có quăng bạn xuống đất, vò nát bạn, khiến bạn trở nên yếu đuối và sợ hãi cũng đừng bao giờ tự đánh mất giá trị của bản thân. Cuộc đời này không hề hoàn hảo và chúng ta cũng vậy. Quan trọng là hãy học cách tha thứ cho bản thân và đứng dậy sau vấp ngã. Không ai và không điều gì có thể thay đổi giá trị của chúng ta. Chúng ta hoàn toàn có thể chọn lựa cách chúng ta cảm nhận.

BẢN TIN LƯU HÀNH NỘI BỘ

Chỉ đạo thực hiện

PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC HĐQT NGUYỄN NGỌC ÁNH

Tổ chức sản xuất

KHOẢNG TRUYỀN THÔNG VÀ MARKETING

Bản quyền thuộc

KIM OANH GROUP

📍 219- 221 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P17, Q. Bình Thạnh, TPHCM

🌐 www.kimoanhgroup.vn ☎ 1900 633 968

Bản quyền thuộc

