

BẢN TIN BẤT ĐỘNG SẢN HIM LAM LAND



CẬP NHẬT THÔNG TIN BẤT ĐỘNG SẢN HÀNG THÁNG

**HIM LAM PHÚ AN “VỀ ĐÍCH”
SỚM 2 THÁNG.**

11

**BẤT ĐỘNG SẢN TP.HCM
KHU ĐÔNG DẬY SÓNG DỰ ÁN MỚI**

06

**DỰ ÁN HIM LAM PHÚ AN ĐƯỢC TRẢ CHẬM
TRONG 6 NĂM**

12

**HIM LAM RIVERSIDE
CAM KẾT MỨC PHÍ DỊCH VỤ QUẢN LÝ TỐT NHẤT TRÊN THỊ
TRƯỜNG VỚI CHỈ 7.000 ĐỒNG/m² (VAT)**

16



Tháng 08/2017

Số: 11.08.2017

www.himlamland.com



THƯ BAN BIÊN TẬP

Kính gửi Quý khách hàng,

Công ty Him Lam Land xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý khách hàng đã dành sự quan tâm, tin tưởng và đồng hành cùng chúng tôi trong suốt thời gian qua. Kính chúc Quý khách luôn dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Kính thưa Quý khách hàng, ngay từ khi ra mắt, dự án Him Lam Phú An đã tạo nên tiếng vang trên thị trường nhờ vị trí tốt, giá bán hợp lý, thiết kế hiện đại với tiện ích đẳng cấp, đặc biệt là phương thức thanh toán tối ưu kéo dài. Hiện tại Him Lam Phú An đang có tiến độ thi công “thần tốc”, hiện tại dự án đã cất nóc toàn bộ 4 tòa tháp. Dự kiến khách hàng sẽ được nhận nhà vào tháng 8/2018, sớm hơn 2 tháng so với kế hoạch ban đầu. Trong tổng số 1092 căn hộ của dự án, hiện đã bán hết 1042 căn, chỉ còn lại 50 căn hộ đẹp, được chủ đầu tư chăm chút và dành riêng cho đợt mở bán cuối với giá từ 1,7 -1,9 tỷ đồng. Đặc biệt quý khách chỉ phải trả 30% giá trị khi nhận nhà, được trả chậm với lãi suất chỉ 1% tháng, kéo dài lên tới 6 năm. Đây được coi là phương thức thanh toán ưu việt nhất trên thị trường hiện nay.

Trong bản tin này, Ban Biên Tập Him Lam Land cũng xin được trân trọng gửi tới Quý Khách hàng cùng các độc giả tiến độ thi công cập nhật mới nhất tại các dự án hiện nay của Him Lam Land. Chúng tôi hy vọng sẽ đem đến cho Quý khách những thông tin hữu ích, giúp Quý khách ngày càng an tâm, tin tưởng và đồng hành cùng Him Lam Land khi Quý khách chọn lựa đầu tư, hay tìm chốn an cư lý tưởng cho gia đình và người thân của mình.

Trân trọng.



CÔNG TY CP KINH DOANH ĐỊA ỐC HIM LAM

Tòa Nhà Him Lam Land

152/1A Đường D1, Phường 25, Quận Bình Thạnh, Tp.HCM

ĐT: (02-8) 39 118 118 - Fax: (02-8) 39 110 866

Website: www.himlamland.com



contents



MỤC LỤC

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

- 04 ■ Đối phó với sự chững lại của thị trường, nhiều doanh nghiệp địa ốc tung chiêu lạ hút khách.
- Bất động sản TP.HCM, khu Đông dậy sóng dự án mới.
 - Khan hiếm nguồn cung căn hộ tốt.
 - Xu hướng bán nhà...trả góp
 - Dự án Him Lam Phú An được trả chậm trong 6 năm

SỰ KIỆN NỔI BẬT NHỊP SỐNG CƯ DÂN TIẾN ĐỘ DỰ ÁN

- 14 ■ Him Lam Phú An “về đích” sớm 2 tháng
- Him Lam Riverside cam kết mức phí dịch vụ quản lý tốt nhất trên thị trường với chỉ 7.000 đồng/m² (VAT)
- 18 ■ Tiến độ dự án Him Lam Phú An
- Tiến độ dự án Him Lam Phú Đông
 - Tiến độ dự án Him Lam Chợ Lớn

Đối phó với sự chững lại của thị trường, nhiều doanh nghiệp địa ốc tung chiêu lạ hút khách.

Gia Khang/Theo Nhip sống kinh tế



Dự án Him Lam Phú An, Quận 9 đã cất nóc nhưng chỉ 30% là được nhận nhà.

Theo Hiệp hội Bất động sản TP.HCM, trong 6 tháng vừa qua, thị trường nhà ở thương mại của thành phố có 32 dự án, với tổng số 16.506 căn (trong đó có 14.754 căn hộ chung cư, 1.752 căn nhà thấp tầng) hình thành trong tương lai đủ điều kiện huy động vốn, tổng giá trị cần huy động lên đến 30.599 tỷ đồng.

Trong đó, phân khúc cao cấp có 5.164 căn (chiếm 31,3%), phân khúc trung cấp có 5.136 căn (chiếm 31,1%) và phân khúc bình dân có 6.206 căn (chiếm 37,6%). Như vậy, tỷ lệ căn hộ có giá vừa túi tiền chiếm tỷ trọng lớn nhất (68,7%). Đây là tín hiệu đáng mừng vì các nhà đầu tư đã có sự tái cơ cấu sản phẩm mạnh mẽ theo hướng tăng mạnh sản phẩm căn hộ quy mô vừa và nhỏ, đáp ứng nhu cầu thực của đông đảo người dân có mức thu nhập trung bình.

Tuy nhiên, nhìn tổng thể thì số lượng nhà ở chào bán lại giảm so với cùng kỳ năm 2016. Cụ thể, mặc dù phân khúc nhà ở bình dân chào bán tăng 1,9 lần, phân khúc cao cấp tăng 1,8 lần, nhưng phân khúc trung cấp lại giảm đến 42,1%, thậm chí có những chủ đầu tư lớn chuyên phát triển dự án nhà ở trung cấp không có sản phẩm bán trong nửa đầu năm nay.

Trao đổi với chúng tôi, ông Nguyễn Nam Hiền, Tổng giám đốc công ty Hưng Thịnh Land cho biết từ đầu năm 2017 đến nay rất khó nắm bắt được nhịp độ thị trường ra sao, bởi một phần nguồn cung ở các phân khúc đang quá cao và cộng với thị trường đang bị tác động bởi nhiều yếu tố khách quan. Do vậy, không chỉ riêng gì công ty Hưng Thịnh mà nhiều doanh nghiệp khác cũng rất ngập ngừng khi tung ra dự án mới.

"Một doanh nghiệp muốn phát triển dự án thành công, anh phải chế biến được món ăn hợp với khẩu vị của thị trường, bởi đi sau mà không có những món ăn ngon, chắc chắn sẽ thất bại", ông Ngô Quang Phúc - Phó tổng giám đốc Him Lam Land cho hay.



Đại diện công ty địa ốc VietcomReal cũng cho biết, ngoài phân khúc đất nền và nhà phố thời gian qua có sự tăng mạnh về giao dịch, thì phân khúc căn hộ chung cư đang có sự chững lại khá rõ. Sau một loạt thông tin thanh tra, rồi đến kiểm toán

hàng loạt doanh nghiệp địa ốc cũng đã tác động mạnh đến tâm lý khách hàng. Theo kế hoạch, công ty này sẽ tung ra dự án mới vào đầu quý 2/2017, nhưng lo ngại thị trường không hấp thụ được tốt nên đành lùi lại chương trình một thời gian.

"Thật sự không hiểu thị trường BĐS TP.HCM đang đi theo hướng nào, quan sát thấy công ty nào cũng ngưng kế hoạch ra hàng mới, hủy cả nhiều chương trình bán hàng. Thậm chí một số doanh nghiệp địa ốc hiện nay có nhiều dự án nhưng vẫn không xây dựng được do phải mất thời gian chờ hoàn thiện thủ tục pháp lý, cuối cùng nhân viên các bộ phận không có việc làm buộc phải chuyển đổi nơi khác tốt hơn", giám đốc kinh doanh một công ty địa ốc lớn tại quận 1, TP.HCM, nói.

Theo nhận định của Hiệp hội Bất động sản TP.HCM, thị trường bất động sản trong năm 2017 mặc dù còn nằm trong

chu kỳ tăng trưởng nhưng sẽ tiếp tục xu thế chững lại. **"Do vậy, theo quan sát nhiều doanh nghiệp địa ốc trên địa bàn đang triển khai nhiều chiến lược khác nhau, trong đó quan trọng nhất là họ biết chấp nhận bỏ công làm lời, tức là chịu hưởng lời ít hơn nhưng sẽ giúp tăng mạnh thanh khoản"**, ông Lê Hoàng Châu - Chủ tịch Hiệp hội, cho biết.

Qua tìm hiểu được biết, những "chiêu" câu khách bằng quà tặng ô tô, hoặc voucher giảm giá nhà hay những chuyến du lịch nước ngoài cho người mua nhà tại nhiều dự án mới hiện nay đã được đổi khác. Thay vào đó, để kéo được khách hàng, ngoài đội ngũ môi giới có chuyên môn, nhiều doanh nghiệp địa ốc bắt đầu "tung chiêu" độc và lạ thì mới đủ khả năng giành thị phần.

Một giám đốc sàn giao dịch bất động sản tại quận 2 cho biết, đúng là thời buổi bất động sản chững lại như hiện nay, chủ đầu tư và ngay cả các sàn giao dịch bất động sản phải nghĩ ra mọi cách nhằm mục đích hút khách hàng tới mua dự án. Nếu dự án bán không được thì chủ đầu tư không có tiền phát triển dự án, các công ty môi giới và sàn không có tiền trả lương nhân viên, nên buộc phải nghĩ đủ cách để hút khách hàng.

Chẳng hạn, để kéo được khách đến một dự án đang được xây dựng tại Bãi Dài - Cam Ranh, công ty Hưng Thịnh hàng tuần đều đặn tổ chức hai chuyến đưa đón khách tham quan trực tiếp tại đây. Theo đó, công ty sẽ đài thọ mọi chi phí ăn ở trong suốt 2 ngày tại Nha Trang, khách hàng được đi máy bay khứ hồi, được nghỉ ngơi ở một số khách sạn 4-5 sao. Thông qua đó, sau chuyến tham quan nếu khách hàng không ưng ý mua nhà của dự án thì cả đôi bên đều vui vẻ bằng một món quà kỷ niệm đặc biệt là hoàn trả 100% tiền đặt cọc trước đó cho khách hàng.

Một số công ty khác như Him Lam Land thì áp dụng chính sách hỗ trợ lãi suất 0 đồng trong suốt 6 năm vay tiền mua nhà dự án Him Lam Phú An (quận 9); một công ty tại quận 4 mới dùng "chiêu" mua 1 nhưng được 2 bằng phương thức đặt cọc

tiền trước thời điểm mở bán 2 tháng; công ty khác tại quận 7 cũng tạo thanh khoản bằng chính sách "vào ở 2 năm không cần thanh toán"; Phú Long Land đang thực hiện chương trình "sống thử" cùng dự án, đến khi nào khách hàng ưng ý mua mới thôi...

Một "chiêu" khác mà nhiều chủ đầu tư tại TPHCM cũng đang vận dụng chính là nâng cao tiện ích sống cho mỗi cư dân tương lai tại dự án của mình. Điển hình như Sacomreal quảng bá cho một dự án tại quận 7 với 38 tiện ích vượt trội hơn các đối thủ khác. Không kém cạnh, liên doanh Phát Đạt - An Gia - Creed Group "chơi côngò" hơn khi đề xuất cho cư dân 99 tiện ích nội khu vượt trội được đầu tư kinh phí lên đến 20 triệu USD, trong đó còn có những tiện ích độc đáo lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam như biển đảo nhân tạo, quảng trường nước và ánh sáng, đường hoa đi bộ trên không, hồ bơi thác nước hai tầng.

Mới đây nhất, quay lại thị trường sau hơn 8 năm "đắp chiếu" chủ đầu tư dự án Kenton Node tại quận 7 cũng đã chi ra hơn 3 triệu USD để đầu tư show nhạc nước nghệ thuật tại dự án, bên cạnh nhiều chính sách giãn lịch thanh toán khác. Đây được xem là "mồi nhử", thu hút sự quan tâm và lấy lại niềm tin của khách hàng đối với siêu dự án "chết" bên chân cầu Rạch Đĩa.

Đặc biệt, với mong muốn đẩy mạnh thanh khoản, một số chủ đầu tư còn áp dụng những mô hình bán hàng rất khác biệt. Chẳng hạn, căn hộ chìa khóa đôi (dual key) là loại căn hộ có chung cửa ra vào chính, sau đó được chia thành hai lối vào riêng biệt, trong đó, một dẫn tới phòng chính, một dẫn tới phòng nhỏ hơn. Mỗi phòng này lại có hệ thống bếp và nhà tắm riêng. Loại căn hộ này đặc biệt thích hợp với những gia đình đa thế hệ, gia đình có con mới lớn nhưng chưa thể tự lập thuê sống bên ngoài, nhiều người độc thân thuê chung một căn hộ, hoặc một gia đình muốn cho thuê lại 1 phần căn hộ của mình.

Tại TPHCM, dự án Diamond Island với các toà tháp mới như The Hawaii, Bora Bora và Bahamas (Kusto Home, quận 2), dự án Soho Premier của Tiến Phát hay như dự án Lancaster Lincoln (Tập đoàn Trung Thủy, quận 4) cũng đang áp dụng khá tốt mô hình này...

Ông Ngô Quang Phúc, Phó Tổng giám đốc Him Lam Land cho rằng dưới góc độ của một người làm kinh doanh, thị trường BĐS hiện nay đang rất khắc nghiệt. Lượng cung trên thị trường đang rất lớn, điều này đồng nghĩa với việc cạnh tranh giữa các chủ đầu tư rất gay gắt. Tuy nhiên, với diễn biến như thế thì người tiêu dùng đang hưởng lợi rất lớn, bởi tất cả các chủ đầu tư đều hiểu rằng lúc này nếu chúng ta đầu tư kém hơn đối thủ trong cùng một phân khúc, tức là lợi thế cạnh tranh, tốc độ bán hàng và thanh khoản của dự án sẽ giảm sút ngay.



Bất động sản TP.HCM, khu Đông đậy sóng dự án mới



Thông tin từ các chủ đầu tư cho biết, 2 quý cuối năm nay, thị trường bất động sản khu Đông TP.HCM sẽ đón nhận thêm khoảng 9.000 căn hộ ở nhiều dự án bất động sản, trong đó có những thương hiệu hoàn toàn mới.

Điểm mặt "tân binh"

Trái ngược với dự báo thị trường bất động sản TP.HCM phát triển chậm lại của một số tổ chức, đơn vị nghiên cứu, thị trường bất động sản TP.HCM đang có những tín hiệu đột phá trong những tháng cuối năm, đặc biệt là tại khu Đông (quận 2, quận Thủ Đức và quận 9).

Theo tìm hiểu của phóng viên Báo Đầu tư Bất động sản, sẽ có nhiều dự án, bao gồm cả những mới tại khu Đông được tung ra thị trường trong nửa cuối năm 2017. Chẳng hạn, Công ty Him Lam Land cho biết, từ giờ tới cuối năm sẽ tiếp tục mở bán những căn hộ cuối cùng ở dự án Him Lam Phú An (quận 9). Dự án với hơn 1.000 căn hộ này sau 1 năm thi công đã chính thức cất nóc vào tháng 7 vừa qua và đang trong quá trình hoàn thiện để bàn giao nhà cho khách hàng vào tháng 6/2018.

Ngoài ra, theo thông tin từ phía Him Lam Land, chủ đầu tư này sẽ cho ra đời 1 dự án nhà ở giá rẻ nữa ở khu Đông mang tên Him Lam Phú Đông 2. Đây được cho là hướng đi đúng của Him Lam Land, khi mà chủ đầu tư này đã thử nghiệm thành công với những dự án giá rẻ ở khu Đông trước đó như dự án Him Lam Phú Đông 1 (chuẩn bị bàn giao nhà vào cuối năm nay).

Một chủ đầu tư được cho là có nhiều quỹ đất chưa thực



hiện và nhiều dự án đang phát triển nhất ở khu Đông là Hưng Thịnh Corp. Thông tin từ chủ đầu tư này cho biết, hiện Công ty đang mở bán dự án mới với tại khu Bình Thái, quận 9, với số lượng căn hộ lên tới 1.000 căn. Đây là dự án tầm trung, với giá bán dưới 2 tỷ đồng/căn, phù hợp với túi tiền khách hàng TP.HCM hiện nay.

"Trong tương lai, khi tuyến tàu này đi vào hoạt động, giá đất của khu vực cách ga tàu điện trong vòng mười phút đi bộ có thể tăng 10-20% so với giá đất ở các khu vực khác", CBRE nhận định.

Đặc biệt, nguồn tin từ Hưng Thịnh Corp cho biết, sau khi mở bán dự án mới này vào cuối tháng 8, khoảng tháng 10 này, Công ty tiếp tục ra một siêu dự án mới tại khu Đông, với lượng căn lên đến 3.000

căn hộ và giá bán cũng dưới 2 tỷ đồng/căn hộ.

Theo tìm hiểu, một chủ đầu tư mới tại khu Đông, trong quý III này sẽ giới thiệu 3.000 căn hộ và giá bán được chủ đầu tư "bật mí" dưới 2 tỷ đồng/căn đã hoàn thiện, khách hàng chỉ việc mua nhà là vào ở ngay.

Ngoài ra, thị trường khu Đông cũng đang được nhiều doanh nghiệp địa ốc khác như Đất Xanh, Khang Điền,

Keppel Land Việt Nam, Novaland, Đại Quang Minh, ThuDuc House... kỳ vọng sẽ đẩy mạnh phát triển dự án tại đây.

Đơn cử, Đại Quang Minh cho biết, đang cho ra thị trường khoảng 6.000 căn hộ mới tại khu Đông ở dự án Sala (quận 2)... Trong khi đó, ThuDuc House cho hay, vào tháng 9/2017, chủ đầu tư này sẽ ra mắt dự án Chung cư cao cấp Centum Wealth tại quận 9. Dự án được xây dựng trên diện tích 11.582 m², với 518 căn hộ chung cư 2-3 phòng ngủ, 10 căn hộ sân vườn, 10 căn shophouse, 6 căn hộ Duplex... Không chỉ có chung cư, đất nền cũng là phân khúc phát triển mạnh tại đây, khi những dự án đất nền đầy đủ pháp lý tiếp tục ra hàng như các dự án đất nền tại quận 9 của Công ty Rio Land, Sala...

Ông Ngô Quang Phúc, Phó tổng giám đốc Công ty cổ phần Địa ốc Him Lam Land cho biết, việc đầu tư phát triển dự án bất động sản tại khu Đông là chiến lược lâu dài của Him Lam Land.

"Đặc biệt, đối với khu Đông, Him Lam Land sẽ chủ yếu phát triển dự án nhà ở có giá tầm trung, bởi ở thị trường này, nhu cầu căn hộ cao cấp không nhiều vì khách hàng đa phần là người có thu nhập trung bình", ông Phúc chia sẻ.

Lợi thế nào cho khu Đông phát triển?

Câu chuyện bất động sản TP.HCM đang trầm lắng ở nhiều khu vực, nhưng khu Đông lại liên tiếp đón nhận những thông tin tích cực từ các chủ đầu tư với hàng loạt dự án mới cho thấy, khu vực này đang có nhiều lợi thế để phát triển.

Nhận định từ giới quan sát thị trường địa ốc, lợi thế đầu tiên đến từ dự án Metro Bến Thành - Suối Tiên. Dự án được khởi công xây dựng trong năm 2012 và dự kiến hoàn thành năm 2019. Việc phát triển các trạm tàu điện sẽ mang lại diện mạo mới cho khu vực này, giúp giá bất động sản tăng lên.

Công ty CBRE Việt Nam cũng chỉ ra rằng, nhìn từ các nước đã phát triển hệ thống giao thông metro cho thấy, dự án tàu điện ngầm sẽ có ảnh hưởng nhiều nhất lên giá trị bất động sản. Việc phát triển các trạm tàu điện giúp mang lại diện mạo mới cho khu vực quanh đó, giá bất động sản theo đó tăng lên, các đơn vị bán lẻ và dự án văn phòng cũng được dịch chuyển ra xa trung tâm hơn...

Theo CBRE Việt Nam, về lý thuyết, một tòa nhà nằm gần trạm trung chuyển công cộng thường có giá thuê hoặc giá bán cao hơn so với những tòa nhà nằm xa hơn, vì hệ thống giao thông công cộng tốt cho phép cư dân sống gần đó dễ dàng di chuyển đến các điểm quan trọng. Điều này đã được kiểm chứng tại một số quốc gia, với giá bán nhà tại những nơi gần hệ thống giao thông công cộng có giá trị cao hơn từ 6-45%.

Tại những khu vực có thị trường nhà đất phát triển mạnh và hệ thống giao thông công cộng đáng tin cậy, giúp người dân kết nối hiệu quả với công việc và các điểm đến



khác, mức chênh lệch giá có thể cao hơn nhiều so với mức trung bình.

Ngoài ra, với lợi thế tiếp giáp các tỉnh Đồng Nai và Bình Dương, cùng 2 tuyến đường chính là Quốc lộ 1A và cao tốc TP.HCM - Long Thành - Dầu Giây, nối TP.HCM với các địa phương khác, được cho là lợi thế chính mà khu Đông có được.

Trước lợi thế này, từ những năm 1990, TP.HCM đã quy hoạch nơi đây là một khu vệ tinh chủ đạo để phát triển kinh

tế, xã hội của Thành phố. Để phát triển được theo đúng quy hoạch đặt ra, lãnh đạo TP.HCM các thời kỳ đã xây dựng hệ thống khu công nghiệp, chế xuất tại đây. Bên cạnh đó, liên khu các trường đại học lớn nhất TP.HCM cũng được đặt tại khu Đông.

Để khu Đông phát triển, hàng loạt cơ sở hạ tầng trọng điểm đã được đầu tư như mở rộng Xa lộ Hà Nội, tiếp theo là mở rộng Quốc lộ 1A, rồi Hàm Thủ Thiêm, cao tốc TP.HCM - Long Thành đi Vũng Tàu. Ngoài ra, đường Phạm Văn Đồng kết nối khu Đông với Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất cũng được hình thành và đưa vào hoạt động...

Một quy hoạch nữa được cho là nhân tố thúc đẩy thị trường bất động sản khu Đông phát triển mạnh trong những năm qua, đó là việc Thành phố phát triển quy hoạch khu công nghiệp, cụm công nghiệp ra khu Đông để dễ kết nối với hệ thống cảng sông, kết nối Quốc lộ 1A và tam giác công nghiệp, bao gồm các tỉnh Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu. Từ đây, những khu công nghiệp, công nghệ cao sẽ được hình thành như Khu công nghệ cao Quận 9, Khu công nghiệp Bình Chiểu, Khu chế xuất Linh Trung I, II (quận Thủ Đức)...., thu hút nhiều chuyên gia, người lao động về đây sinh sống, làm việc, tạo ra nhu cầu cao về nhà ở.

Ông Lê Hoàng Châu, Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản TP.HCM (HoREA) cho rằng, lợi thế nhất của thị trường bất động sản khu Đông hiện nay đang nằm trong tay những dự án có giá bán thấp, chính sách cho khách hàng tốt và đặc biệt là lợi thế giao thông kết nối với tuyến Metro đang trong giai đoạn hoàn thiện.

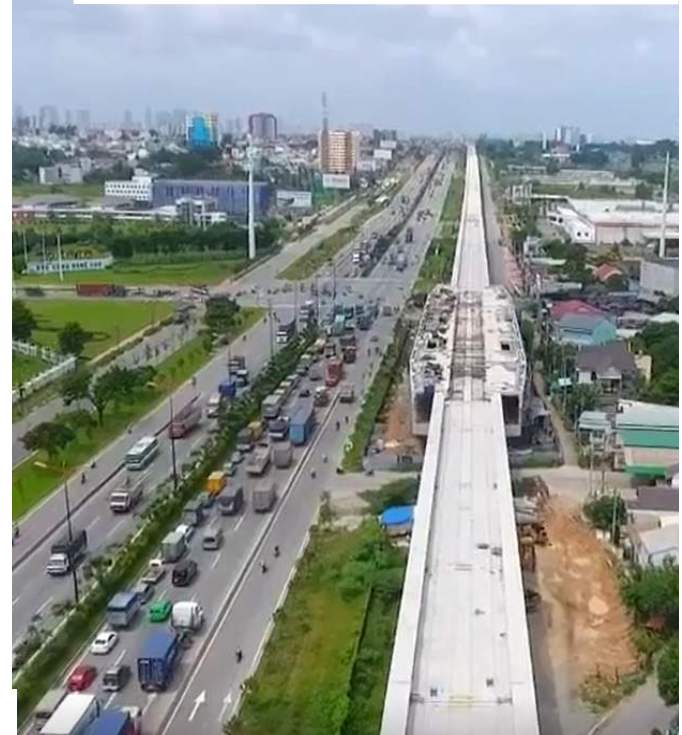
“Việc thị trường khu Đông phát triển mạnh báo hiệu cho một chu kỳ phát triển dài và thịnh vượng tại nơi đây. Đặc biệt, khi tuyến Metro được hoàn thiện kết nối với Bến xe miền Đông mới đang được xây dựng tại đây, sẽ thu hút rất nhiều người dân về đây sinh sống”, ông Châu nói.

Cũng theo ông Châu, để thị trường này phát triển bền vững, đồng đều với quy hoạch, cơ quan quản lý TP.HCM cần quản lý tốt hơn nữa, trong khi người mua nhà cần có những lựa chọn đúng đắn, không mua những dự án không đảm bảo pháp lý và giá quá cao.

Hotline Báo Đầu tư Bất động sản: 0966.43.45.46
Email:dautubatdongsan.vir@gmail.com



Dự án mặt tiền tiệm cận Metro Bến Thành – Suối Tiên đang gây sốt thị trường địa ốc khu Đông



Khan hiếm nguồn cung căn hộ tốt

Tăng Triển/ Báo Đầu tư Bất động sản



Him Lam Phú An dự kiến bàn giao nhà sớm hơn 2 tháng

Thị trường căn hộ tại TPHCM thời gian gần đây lại bắt đầu chứng kiến một nghịch lý vừa thiếu vừa thừa nguồn cung căn hộ. Thừa là vì đâu đó trên thị trường có những dự án căn hộ được chào bán ra thị trường nhưng không có khách hàng mua. Còn thiếu là với những dự án tốt do các chủ đầu tư uy tín, pháp lý hoàn chỉnh, hạ tầng kết nối đồng bộ.

Hết hàng tốt để bán

Nói đến thị trường căn hộ TPHCM là phải nhắc đến những cái tên Him Lam Land, Novaland, Hưng Thịnh, Nam Long... Tuy nhiên, qua ghi nhận thực tế, từ đầu năm đến nay, số lượng dự án căn hộ được tung ra thị trường khá hạn chế. Tuy nhiên, nhìn ở góc độ thị trường, sự khan hiếm của nguồn cung ở đây là đối với các dự án tốt, pháp lý hoàn chỉnh, chủ đầu tư uy tín.

Đại diện một đơn vị chuyên phân phối căn hộ cho biết: Thực tế của thị trường căn hộ gần đây cho thấy sự chững lại của thị trường không phải do nhu cầu sụt giảm, mà do nguồn cung đủ tốt đáp ứng nhu cầu thực rất khan hiếm. "Thị trường đang rơi vào nghịch lý vừa thiếu vừa thừa. Thiếu là thiếu các dự án được đầu tư bài bản, có vị trí tốt, nhưng lại thừa các dự án dở dang, chủ đầu tư thiếu năng lực", vị này nói và cho biết, trong vài năm trở lại đây, nhất là năm 2014 và 2015, thị trường đã chứng kiến nhiều doanh nghiệp có năng lực tài chính ráo riết săn tìm mua lại các dự án bất động sản xây dựng dở dang có vị trí tốt để mua và khởi động lại rồi cung ứng ra thị trường.

Đến thời điểm hiện nay, quỹ đất ở những khu vực trung tâm TPHCM đã thực sự khan hiếm. Do vậy, nguồn cung căn hộ có mức giá tầm trung có giá từ khoảng 20 triệu đồng/m² trở lại có vị trí tốt, được đầu tư bởi các chủ đầu tư uy tín, chắc chắn sẽ bán tốt.

Him Lam Phú An, hàng hiếm của thị trường

Trong số các dự án thuộc dạng hàng hiếm được chào bán ra thị trường từ đầu năm đến nay đáng chú ý có dự án Him Lam Phú An (quận 9, TPHCM) do Him Lam Land làm chủ đầu tư. Với tổng số 1.092 căn hộ, chỉ sau thời gian khá ngắn tung ra thị trường, dự án này đã trở thành tâm điểm chú ý của thị trường với hơn 1.000 căn hộ chính thức có chủ.

Giám đốc một sàn giao dịch tham gia phân phối dự án này cho biết, Him Lam Phú An có thể được xem là dự án căn hộ thuộc hàng hàng hiếm hiện nay trên thị trường. Có 3 lý do chính để khẳng định vì sao gọi đây là hàng hiếm.

Thứ nhất, dự án Him Lam Phú An là một dự án căn hộ thật sự cao cấp được đầu tư bài bản, diện tích căn hộ và giá bán khá hợp lý. Trong số 1.092 căn hộ tại dự án đều có diện tích 68-71 m², giá bán chỉ từ 1,5-1,9 tỷ đồng, đặc biệt là gói chi trả kéo dài 6 năm với lãi suất chỉ 1%/năm (tương đương 15-19 triệu đồng/tháng). Đây được coi là gói chi trả hấp dẫn nhất hiện nay trên thị trường, khách hàng chỉ phải trả 45% khi nhận nhà, căn hộ được bàn giao hoàn thiện với các trang thiết bị cao cấp của Kohler, Teka...

Thứ hai, Him Lam Phú An là dự án do Him Lam Land - thương hiệu gắn liền với thành công của các dự án cao cấp như Him Lam Riverside, Him Lam Chợ Lớn, Him Lam Phú Đông..., phát triển và làm chủ đầu tư.

"Với các dự án khác, để thuyết phục khách hàng mua căn hộ, người bán hàng phải chứng minh năng lực chủ đầu tư, chất lượng xây dựng... Tuy nhiên, với dự án của Him Lam Phú An, chỉ cần nghe do Him Lam Land làm chủ đầu tư là họ đã yên tâm mua", vị giám đốc sàn giao dịch bộc bạch, đồng thời cho biết, niềm tin của khách hàng được minh chứng không chỉ với hàng loạt dự án của Him Lam Land trước đó mà ngay cả với dự án Him Lam Phú An đang có tiến độ xây dựng thần tốc. Bắt đầu khởi công vào cuối năm 2016 nhưng tới nay Him Lam Phú An đã tiến hành cất nóc tòa tháp thứ 2. Dự kiến, dự án này sẽ giao nhà trước thời hạn 2 tháng.

Yếu tố hấp dẫn thứ ba là vị trí dự án. Him Lam Phú An tọa lạc tại cửa ngõ khu Đông TPHCM, trên trục giao thông huyết mạch với các tuyến đường lớn như xa lộ Hà Nội, đại lộ Mai Chí Thọ, đường Vành đai 2, cao tốc TPHCM - Long Thành - Dầu Giây... Từ đây có thể tỏa đi các quận 1, quận 2, quận 3, quận Tân Bình, quận Thủ Đức... Mặt khác, cư dân Him Lam Phú An chỉ mất 3 phút để tới trạm ga số 9 của tuyến Metro số 1 Bến Thành - Suối Tiên, hay về trung tâm Sài Gòn rất dễ dàng, thuận tiện.

Ngoài việc sở hữu các tiện ích cao cấp ngay trong nội khu Him Lam Phú An, cư dân tại đây còn dễ dàng tiếp cận hệ thống bệnh viện, trường học quốc tế, trung tâm thể dục thể thao, trung tâm thương mại, siêu thị... của cả khu vực.

Xu hướng bán nhà...trả góp

Vĩnh Yên/thesaigontimes



Him Lam Phú An, Q.9 đang là sự lựa chọn hàng đầu của khách hàng tại khu Đông

Nhiều dự án căn hộ tại TP.HCM đang áp dụng chương trình bán hàng trả góp 1-3% mỗi tháng hoặc mỗi quý, kéo dài trong vài năm như công thức bán hàng của ngành hàng điện tử và điện máy.

Mua nhà trả góp 1%/tháng

Ngày 29/7 mới đây, tại Trung tâm hội nghị GEM Center, quận 1 (TP.HCM) công ty An Gia & quỹ Creed Group (Nhật Bản) đã công bố Khu căn hộ biệt lập ven sông Quận 7 - River Panorama. Điều đặc biệt là với mức giá từ 1,7 tỉ đồng nhưng khách hàng chỉ cần thanh toán 1%/tháng. Như vậy những khách hàng có mức lương khoảng 25 - 30 triệu đồng/tháng là có thể sở hữu ngay căn hộ. River Panorama nằm trong cụm dự án ven sông Sài Gòn, rộng hơn 63.000 m², gồm 491 căn hộ diện tích từ 56 - 114 m² (bố trí 2-3 phòng ngủ). Ưu điểm nổi trội mà hiếm có dự án nào có thể sánh được là River Panorama ngoài tầm nhìn ra sông Sài Gòn tại khúc quanh rộng hơn 1.5km mà gần như duy nhất tại Nam Sài Gòn được thiết kế với siêu sảnh đón resort và mở toang tầng trệt lên đến 3.000m². River Panorama được đánh giá cao nhờ hệ thống tiện ích nội khu đẳng cấp gồm: hồ bơi thượng đỉnh ven sông dài 100m trên độ cao 120m, hồ Sky Pearl & công viên kênh đào diện tích mặt nước hơn 7.300 m², khu vui chơi trẻ em, sân thể thao đa năng, quảng trường thác nước, hệ thống lọc nước uống ngay tại vòi chuẩn Singapore & quản lý tòa nhà theo chuẩn Nhật Bản.

Ông Nguyễn Bá Sáng, Chủ tịch HĐQT An Gia, chia sẻ: "Với sự am hiểu thị trường, tâm huyết của An Gia và tiềm lực tài chính, uy tín từ Quỹ đầu tư Creed Group (Nhật Bản), dự án River Panorama mang đến sản phẩm đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng tại khu vực Nam Sài Gòn".

Trước đó, tại diễn đàn mua bán nhà ở giá trị thật VietHome Expo 2016, Công ty Him Lam Land cũng giới thiệu 5 dự án mới và dành ra khoảng gần 2.000 căn hộ có diện tích 65 m² phục vụ cho gia đình trẻ với giá tiền 1,2-1,5 tỷ đồng mỗi căn. Các sản phẩm này được hỗ trợ trả chậm trong 4-6 năm theo tiến độ thanh toán 1% trên tổng giá trị căn nhà một tháng. Đây cũng là lần đầu tiên doanh nghiệp này mạnh tay áp dụng gói bán nhà trả góp tiến đến người tiêu dùng bình dân tại TP.HCM.

Hay như hồi tháng 4/2016, doanh nghiệp chuyên phát triển bất động sản cao cấp là Phú Mỹ Hưng cũng lần đầu tiên chào bán block C dự án Scenic Valley 2 áp dụng tiến độ thanh toán 1% giá trị căn nhà mỗi tháng. Việc chia nhỏ số tiền phải đóng và kéo dài tiến độ thanh toán đã khiến dự án bất ngờ ghi nhận lượng giao dịch đột biến ngay khi tung ra thị trường. Nhờ phương thức thanh toán 1%/tháng, lượng hàng hóa chào bán ra được khách hàng đặt cọc trong ngày công bố.

Doanh nghiệp này cho biết, nhu cầu của khách hàng trẻ tăng nhanh trong vài năm gần đây nên chủ đầu tư muốn tạo nhiều điều kiện thuận lợi nhất để nhóm khách hàng này có thể tiếp cận bất động sản dễ dàng hơn. Đối tượng khách hàng trẻ chưa có khoản tích lũy lớn nhưng thu nhập khá tốt, đủ khả năng trả góp theo lịch thanh toán 1% một tháng hoặc 3% mỗi quý. Đây là hình thức thanh toán Phú Mỹ Hưng chưa từng áp dụng từ trước tới nay. Điều này giúp mở rộng cơ hội sở hữu căn hộ và người mua chủ động sắp xếp tài chính theo từng tháng dựa trên thu nhập của gia đình.

Nên chọn chủ đầu tư uy tín

Tổng giám đốc Công ty Việt An Hòa, ông Trần Khánh Quang đánh giá trào lưu bán nhà trả góp như hàng điện tử, điện máy đang trở thành xu hướng mạnh mẽ trên thị trường bất động sản. "Đây là một bài toán tài chính điển hình để thu hút người mua nhà hình thành trong tương lai, đặc biệt là nhóm khách hàng có số tiền tích lũy còn khiêm tốn nhưng thu nhập từ khá đến cao", ông Quang nói.

Theo quan điểm của ông Quang, hình thức trả góp 1-3% giá trị căn nhà mỗi tháng hoặc mỗi quý chỉ dành cho những chủ đầu tư đã sắp xếp tài chính ổn thỏa cho dự án. Bởi lẽ, nếu bán hàng chậm thì chủ đầu tư gặp rủi ro về dòng tiền. Nên đa phần khi áp dụng phương thức này thì chủ đầu tư đã được ngân hàng hỗ trợ vốn cho dự án. Trong thời gian dài 12 tháng, người mua có thể đánh giá được năng lực chủ đầu tư thông qua việc quan sát tiến độ xây dựng và chất lượng công trình. Nếu dự án được xây dựng nhanh, chắc chắn sẽ thu hút được người mua với tiến độ thanh toán vừa túi tiền.

Chuyên gia này phân tích, đây là phương thức thanh toán hấp dẫn với dân đầu tư vì trong 12 tháng chỉ đóng 1%/tháng là một cơ hội "lướt sóng" hấp dẫn cho nhà đầu tư. Thông thường trong khoảng thời gian ưu đãi này giá căn hộ thường tăng 5-7%, trong lúc đó vốn tự có bỏ ra là 30-35%, nên nhà đầu tư sẽ kỳ vọng lợi 10% sau khi trừ chi phí. Nếu chủ đầu tư bỏ 100% vốn để mua đất và nộp tiền sử dụng đất thì phương thức này vẫn có thể đảm bảo tiến độ dự án bằng dòng tiền của người mua nhà trả theo tiến độ. Vì chi phí xây dựng công trình thường chiếm 50% giá bán và 60% chi phí xây dựng thường dồn vào các tháng cuối cùng trước khi bàn giao. Do đó tốc độ bán hàng ổn định thì vẫn đảm bảo dòng tiền để dự án về đích.

Tuy nhiên, người mua nhà hình thành trong tương lai

cũng cần lưu ý thêm một số tình huống ngoài ý muốn. Chẳng hạn như chủ đầu tư tăng giá bán để bù đắp chi phí cơ hội mất đi khi cho khách hàng trả 1%/tháng. Tình huống thứ hai là dự án xây chậm theo tốc độ thanh toán 1% của người mua. "Do đó, điều quan trọng nhất khi mua nhà trả góp kiểu này là phải chọn những chủ đầu tư uy tín, thương hiệu mạnh, có cam kết đảm bảo tiến độ dự án và bàn giao nhà đúng hẹn", ông Quang khuyến cáo.

Được trả chậm tới 6 năm

Các chuyên gia bất động sản cho rằng, thị trường địa ốc đang đón nhận nhiều dự án tầm trung sẽ đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thiết thực của người tiêu dùng. Tuy nhiên, để khách hàng có thể tiếp cận hiệu quả với căn hộ tầm trung thì doanh nghiệp cũng cần hỗ trợ, nhất là các biện pháp tài chính.

Bà Dương Thị Thùy Dung, Giám đốc Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn CBRE, đánh giá phân khúc bình dân và trung cấp rất được thị trường ưa chuộng. Với sự trợ giúp của hệ thống ngân hàng cùng mức lãi suất cam kết trong vòng 1-2 năm đầu tiên tầm 6-7%, cùng chiến lược bán hàng linh hoạt của chủ đầu tư sẽ kích thích người mua nhà trong phân khúc này.

Ông Ngô Quang Phúc, Phó Tổng Giám đốc Công ty Him Lam Land, nhìn nhận hạn chế lớn nhất của người trẻ là tích lũy chưa nhiều. Nhưng ưu điểm của họ lại là những người rất "giàu có". Đó là giàu có về sức khỏe, tri thức và tiềm năng phát triển. Đây là những giá trị tin cậy mà giới trẻ có được. Với dự án Him Lam Phú An, ông Phúc cho biết sẽ áp dụng chính sách thanh toán dài nhất hiện nay dành cho giới trẻ khi người mua chỉ phải trả 45% cho đến khi nhận nhà trong thời gian hai năm. 50% giá trị căn hộ còn lại được trả chậm tiếp trong 4 năm sau khi đã nhận nhà. Do vậy tổng thời gian trả lên đến 6 năm (72 tháng) và được chia nhỏ trả chậm 1%/tháng (khoảng 15-18 triệu đồng/tháng).

Tất cả các căn hộ có đầy đủ các công năng, diện tích từ 68-71 m2, phù hợp với người trẻ. Chính sách thanh toán tốt nhất hiện nay 1%/tháng trong 6 năm.



Dự án Him Lam Phú An được trả chậm trong 6 năm

Nguồn: Him Lam Land



Giá thuê và bán nhà tại những nơi gần hệ thống Metro được CBRE nhận định có giá trị cao hơn từ 6% đến 45%. (Hình thực tế Him Lam Phú An tháng 4/2017)

Trong khi nhiều dự án căn hộ tại Quận 9 đang chật vật chào bán sản phẩm thì Him Lam Phú An lại liên tục “cháy hàng”. Điều gì làm nên sức hấp dẫn của dự án này?

Him Lam Phú An là một trong những dự án mà Him Lam Land kinh doanh thành công nhất từ trước đến nay. Theo tìm hiểu, tỷ lệ tiêu thụ trung bình các đợt mở bán của dự án này đều đạt từ 96-99%. Đến nay, sau khoảng 8 tháng chính thức công bố ra thị trường, Him Lam Phú An đã tiêu thụ thành công 1.042 căn trên tổng số 1.092 căn hộ, hiện chỉ còn lại 50 căn cuối cùng.

Những ưu thế nổi bật

Theo giới kinh doanh bất động sản, Him Lam Phú An có nhiều yếu tố hấp dẫn và nổi bật giữa hàng loạt dự án căn hộ đang mở bán tại khu Đông thành phố như vị trí đặc địa, hệ thống tiện ích cao cấp phong phú và khép kín, thiết kế căn hộ phù hợp nhu cầu khách hàng, giàu tiềm năng gia tăng giá trị và uy tín chủ đầu tư đã được khẳng định qua nhiều dự án lớn kinh doanh thành công... Trong khi đó, giá bán căn hộ Him Lam Phú An rất cạnh tranh với chỉ 1,7 – 1,9 tỉ đồng/căn 2 phòng ngủ và khách hàng được áp dụng chính sách thanh toán ưu việt: thanh toán 30% nhận nhà, phần còn lại trả chậm trong 06 năm.

Đầu tiên, Him Lam Phú An nằm ngay xa lộ Hà Nội và chỉ mất 3 phút đi bộ để tiếp cận ga số 8 và số 9 của tuyến metro Bến Thành – Suối Tiên. Vài năm tới, khi tuyến metro đi vào hoạt động, cư dân tại đây sẽ được trực tiếp thụ hưởng một phương tiện giao thông hiện đại, dễ dàng di chuyển đến nhiều khu vực trong thành phố như quận 1, quận 2, quận 3, Bình Thạnh, Phú Nhuận hay ra Thủ Đức... Nhiều ý kiến chuyên gia cho rằng, những dự án hưởng lợi trực tiếp từ tuyến Metro này có khả năng tăng giá khoảng 20-30% trong thời gian sắp tới.

Hiện Him lam Land đang chào bán 50 căn hộ đẹp nhất của dự án Him Lam Phú An. Đây là cơ hội duy nhất trong lần mở bán cuối cùng này với chính sách thanh toán đặc biệt. Khách hàng mua căn hộ sẽ được hưởng chính sách thanh toán ưu đãi, chỉ phải thanh toán 30% đến khi nhận nhà; phần còn lại thanh toán 1%/tháng (tương đương 17-19 triệu đồng) kéo dài đến 06 năm.

Mọi thông tin chi tiết, vui lòng liên hệ:

Hotline: 0939 559 659

www.himlamphuan.com

Hệ thống 38 tiện ích của Him Lam Phú An cũng là một lợi thế so với giá bán căn hộ. Dự án đáp ứng hoàn hảo nhu cầu của cư dân từ nhà trẻ, cửa hàng mua sắm, siêu thị, khu gym - spa, nhà hàng, quán cà phê cho đến lối dạo bộ, vườn thư giãn, hồ bơi phong cách nghỉ dưỡng... Ngoài ra, vị trí đặc địa cũng cho phép cư dân Him Lam Phú An dễ dàng sử dụng các tiện ích ngoại khu chỉ trong 5 phút như các trường quốc tế, Vincom Mega Mall, Parkson Cantavil, Lotte Mart, Bệnh viện quốc tế Vinmec, trung tâm thể dục thể thao Rạch Chiếc...

Về thiết kế, Him Lam Phú An được Him Lam Land rút tủa kinh nghiệm từ nhiều dự án đã thành công vang dội trong thời gian vừa qua như Him Lam Riverside, Him Lam Chợ Lớn, Him Lam Phú Đông... Điều khác biệt lớn là toàn bộ căn hộ Him Lam Phú An đều có 02 phòng ngủ với ít nhất 02 mặt thoáng, phong cách trẻ trung, hiện đại hướng đến giới trẻ.

Tiềm năng tăng giá

Một trong những ưu thế nổi bật nhất của Him Lam Phú An chính là việc đầu tư cao cấp nhưng giá bán cạnh tranh

Cụ thể, Him Lam Phú An sử dụng các vật liệu hoàn thiện căn hộ đều của thương hiệu nổi tiếng như Kohler, Teka,... thường được sử dụng trong các công trình rất cao cấp nhưng giá bán bình quân chỉ 28-30 triệu đồng/m².

Trong khi đó, khảo sát cho thấy giá của các dự án ở quận 2, cách Him Lam Phú An chỉ một cây cầu Rạch Chiếc, thấp nhất cũng hơn 40 triệu đồng/m² và giao nhà thô. Thậm chí Him Lam Phú An còn nổi trội hơn ở khả năng tiếp cận ga metro một cách thuận lợi và nằm bên sông Rạch Chiếc nên không gian sống thoáng mát và có cảnh quan đẹp.

Mặt khác, nếu chọn Him Lam Phú An, khách hàng có thể hoàn toàn an tâm về tiến độ bàn giao nhà. Hiện dự án đã cất nóc toàn bộ các block và đang tiến hành các hạng mục hoàn thiện. Thậm chí chủ đầu tư còn dự kiến bàn giao nhà sớm hơn cam kết trong hợp đồng 2 tháng. Khi đi vào hoạt động, mức phí quản lý của Him Lam Phú An chỉ có 7.000 đồng/m² (bao gồm VAT), so với các dự án cao cấp thường từ 15.000 – 20.000 đồng/m².

Nhiều chuyên gia bất động sản dự báo, càng về cuối năm thì sức mua căn hộ sẽ càng tăng, đặc biệt tập trung vào các dự án gần bàn giao nhà. Bởi khi đó, nhiều khách hàng có nguồn tiền nhàn rỗi, tiền thưởng cho một năm phấn đấu làm việc miệt mài. Họ chọn căn hộ sắp bàn giao để có thể nhận nhà sớm ổn định cuộc sống nhưng cũng có thể bán kiếm lời từ việc tăng giá khi chủ đầu tư bàn giao. Nếu xét theo tiêu chí này, Him Lam Phú An lại một lần nữa cho thấy ưu thế hiếm có của mình.



Him Lam Phú An đã cất nóc toàn bộ 04 tòa tháp.



Him Lam Phú An, tọa lạc tại cửa ngõ khu Đông, ngay cạnh tuyến Metro số 1 Bến Thành – Suối Tiên.



Khách hàng giao dịch sôi động ngay trong ngày đầu mở bán.



Him Lam Phú An chào bán 50 căn hộ đẹp nhất dự án được trả chậm trong 6 năm.



Dự án Him Lam Phú An dự kiến bàn giao nhà vào tháng 6/2018 sớm hơn thời hạn cam kết 02 tháng



Him Lam Phú An “về đích” sớm 2 tháng

nguồn Him Lam Land



Him Lam Phú An, tọa lạc tại cửa ngõ khu Đông, ngay cạnh tuyến Metro số 1 Bến Thành – Suối Tiên.

Với tiến độ thi công ‘thần tốc’ toàn bộ dự án Him Lam Phú An đã cất nóc. Dự kiến khách hàng sẽ được nhận nhà sớm trước thời hạn 2 tháng.

Khởi công từ tháng 7/ 2016, dự án Him Lam Phú An do Him Lam Land làm chủ đầu tư đang có tiến độ thi công vượt bậc. Ông Ngô Quang Phúc, Phó Tổng Giám đốc Him Lam Land, cho biết: “Bằng sự nhiệt tình và trách nhiệm, dự án Him Lam Phú An của chúng tôi đang tạo nên ấn tượng mạnh trên thị trường bởi tiến độ thi công ‘thần tốc’. Chỉ sau đúng 1 năm từ ngày khởi công, toàn bộ 4 tòa tháp đã được cất nóc. Dự kiến khách hàng sẽ được bàn giao nhà sớm vào tháng 6/2018, tức là sớm hơn 2 tháng so với ban đầu.”

Him Lam Phú An tọa lạc tại cửa ngõ khu đông Sài Gòn, trên trục giao thông huyết mạch với các tuyến đường lớn như: xa lộ Hà Nội, đại lộ Mai Chí Thọ, đường Vành đai 2, cao tốc TPHCM – Long Thành – Dầu Giây..., rất thuận tiện để tỏa đi các quận 1, quận 2, quận 3, quận Tân Bình, quận Bình Thạnh, quận Thủ Đức... Mặt khác cư dân Him Lam Phú An chỉ mất 3 phút đi bộ để tới trạm ga số 9 của tuyến Metro số 1 Bến Thành-Suối Tiên. Từ đây về trung tâm Sài Gòn chỉ mất 20 phút so với việc đi xe máy mất 25 phút nếu trời nắng và lên tới 50 phút nếu trời mưa. Ngoài việc sở hữu các tiện ích cao cấp ngay trong nội khu, cư dân Him Lam Phú An còn dễ dàng tiếp cận hệ thống bệnh viện, trường học quốc tế, trung tâm thể dục thể thao, trung tâm thương mại, siêu thị... của cả khu vực.

Him Lam Phú An Q.9 sở dĩ hấp dẫn khách hàng bởi tiến độ thi công nhanh, chủ đầu tư uy tín, gói thanh toán hấp dẫn kéo dài và vị trí đắc địa. Dự án gồm 1.092 căn hộ được hoàn thiện cao cấp 69 – 71 m² được thiết kế hiện đại trong một tổng thể không gian đa tiện ích như: siêu thị, hồ bơi, sân chơi, trung tâm thương mại, phòng Gym, nhà trẻ... Với giá bán chỉ từ 1,7 – 1,9 tỷ đồng/căn 2 phòng ngủ, Quý khách



Him Lam Phú An thu hút đông đảo khách hàng ngay từ ngày đầu mở bán.



chỉ phải thanh toán 45% và được bàn giao nhà hoàn thiện với nội thất cao cấp đến từ thương hiệu nổi tiếng như Kohler, Teka... Theo giới kinh doanh BĐS, mức giá này quá "hời" nếu so với chất lượng đầu tư của dự án và đặc biệt là người mua dự án không những được nhận nhà sớm mà còn được hưởng chính sách ưu đãi thanh toán cực tốt, 1%/tháng (tương đương 17-19 triệu đồng) kéo dài đến 6 năm. Đây là chính sách thanh toán linh hoạt lần đầu tiên được chủ đầu tư áp dụng, nhằm giảm áp lực tài chính và tạo cơ hội sở hữu nhà cho người mua, đặc biệt là khách hàng trẻ.

Đến thời điểm hiện tại tại Him Lam Phú An cho thấy là một dự án rất thành công, khi cho tỷ lệ tiêu thụ trung bình từ 96%-99% qua các lần mở bán. Trong tổng số 1092 căn hộ của dự án, hiện chủ đầu tư đã bán hết 1042 căn và dành lại 50 căn thuộc 3 sàn số 7, 10, 16. Đây là những căn hộ đẹp được chủ đầu tư chăm chút và dành riêng cho đợt mở bán cuối với giá từ 1,7 -1,9 tỷ đồng cho khách hàng muốn sở hữu một không gian sống hội tụ đầy đủ các lợi thế vượt trội như Him Lam Phú An.



Dự án đã cất nóc toàn bộ 4 tòa tháp.



Him Lam Riverside cam kết mức phí dịch vụ quản lý tốt nhất trên thị trường với chỉ 7.000 đồng/m² (VAT)

Nguồn: Him Lam Land



Ra mắt Ban Quản trị Nhà chung cư Him Lam Riverside lần thứ I

Him Lam Land vừa tổ chức thành công hội nghị nhà chung cư cho tòa nhà chung cư Him Lam Riverside. Ngoài việc bầu ra ban quản trị mới, Him Lam Land còn cam kết cung cấp dịch vụ quản lý chất lượng cao với giá chỉ 7.000 đồng/m² đã bao gồm VAT.

Sáng ngày 30/07/2017, Công ty Cổ phần kinh doanh địa ốc Him Lam - đơn vị quản lý dự án, được sự uỷ quyền của chủ đầu tư - công ty Cổ phần Him Lam, đã tổ chức thành công Hội nghị Nhà chung cư Him Lam Riverside, Q.7 lần thứ I nhiệm kỳ (2017 - 2020).

Hội nghị được diễn ra tại khuôn viên dự án với sự tham dự của đại diện Công ty Cổ phần Him Lam, Lãnh đạo công ty Him Lam Land, đại diện chính quyền địa phương, đại diện các đơn vị cung cấp dịch vụ dự án và 574/698 đại biểu là cư dân đến tham dự. Số lượng này đạt tỷ lệ 75,64% chủ sở hữu căn hộ đã nhận bàn giao và theo đúng quy định thông tư số 02/2016/TT-BXD ngày 15/02/2016 của Bộ xây dựng, hội nghị Nhà chung cư Him Lam Riverside lần I đủ điều kiện để tiến hành.

Chương trình hội nghị diễn ra với 4 nội dung chính: Báo cáo công tác quản lý vận hành và thu chi tài chính năm 2016; Bầu ban quản trị nhiệm kỳ I; Thông qua nội quy hoạt động chung cư, đơn vị quản lý vận hành...và thảo luận giải đáp các thắc mắc của cư dân.

Ban chủ tọa Hội nghị gồm Ông Ngô Quang Phúc - Phó Tổng giám đốc Công ty Him Lam Land; Bà Đặng Thị Thanh Sơn - Giám Đốc Dịch vụ quản lý BĐS Công ty Him Lam Land; Bà Đỗ Thị Thúy Hằng - Ban Quản Trị lâm thời và Ông Nguyễn Bá Trung - Ban Quản Trị lâm thời.

Sau 4h làm việc nghiêm túc và thảo luận sôi nổi, hội nghị đã thông qua được một số văn kiện quan trọng bao gồm:

Quy chế quản lý và sử dụng nhà chung cư; Quy chế tổ chức và hoạt động của ban quản trị; và nhất trí tiếp tục lựa chọn công ty cổ phần kinh doanh địa ốc Him Lam là đơn vị quản lý vận hành chung cư, mức phí quản lý áp dụng vẫn là 7.000 đồng/m²/tháng (đã bao gồm VAT).

Cũng trong hội nghị các đại biểu tham gia đã lựa chọn và bầu ra Ban quản trị mới có năng lực, tâm huyết sẽ đại diện người dân vận hành chung cư ngày càng tốt hơn. Với việc thành lập Ban quản trị nhà chung cư, cư dân không chỉ được đảm bảo quyền lợi hợp pháp thông qua những người đại diện mà chủ đầu tư cũng dễ dàng tiếp nhận tâm

Danh sách thành viên trúng cử vào Ban quản trị chung cư Him Lam Riverside lần thứ I nhiệm kỳ 2017-2020 gồm có:

| | | | | |
|---|--------------------------|---------|-----------|-----|
| 1 | Ông Trần Trọng Huy | C 7.04 | 699 phiếu | 92% |
| 2 | Ông Nguyễn Văn Hải | B 3.06 | 685 phiếu | 90% |
| 3 | Ông Hà Ngọc Hùng | F 14.01 | 610 phiếu | 80% |
| 4 | Bà Đỗ Thị Thúy Hằng | B 10.05 | 604 phiếu | 79% |
| 5 | Ông Nguyễn Hà Trường Hải | A 14.03 | 590 phiếu | 77% |
| 6 | Ông Hồ Hoàng Phương | F 6.08 | 516 phiếu | 68% |
| 7 | Bà Trịnh Phương Thảo | E 10.01 | 495 phiếu | 65% |
| 8 | Bà Đỗ Nguyễn Minh Hiền | D 5.04 | 421 phiếu | 55% |

tư, ý kiến của cư dân để cùng chung tay xây dựng cộng đồng sống văn minh tại Him Lam Riverside.

Sau đó các thành viên trong Ban Quản trị đã nhóm họp và thống bầu ban lãnh đạo:

- Ông Nguyễn Văn Hải là Trưởng Ban Quản trị.**
- Ông Trần Trọng Huy là Phó Ban Quản trị.**
- Bà Đặng Thị Thanh Sơn - Giám đốc DVQLBĐS được Công ty Him Lam Land chỉ định tham gia Ban Quản trị với tư cách là Phó Ban Quản trị thứ 2 đại diện cho Chủ đầu tư.**

Phát biểu tại hội nghị, Ông Ngô Quang Phúc - Phó tổng giám đốc Him Lam Land đã gửi lời cảm ơn tới các cư dân đã tin tưởng lựa chọn và đồng hành cùng Công ty Him Lam Land trong thời gian vừa qua. Đồng thời, một lần nữa ông Phúc cũng chia sẻ quan điểm kinh doanh của Him Lam đó là: "Khi bán nhà cho khách hàng, chúng tôi đã khẳng định về cam kết và trách nhiệm. Chúng tôi tự hào từng sản phẩm mà chúng tôi làm ra và bán cho khách hàng cũng bằng tất cả sự tự hào đó. Từng sản phẩm phải đảm bảo tốt nhất về chất lượng, dịch vụ và tiện ích. Do vậy, bằng tất cả trách nhiệm và uy tín của mình, công ty Him Lam Land luôn mong muốn đầu tư cho chất lượng sản phẩm và dịch vụ quản lý ngày càng tốt hơn, để tạo ra môi trường sống tốt nhất cho cư dân. Chúng ta đã xây dựng được một nơi sống văn minh, hiện đại, từ hiện thực đó Him Lam Land mong muốn được tiếp tục đồng hành với tất cả quý vị, để xây dựng nên một nơi đáng sống và thật nghĩa tình ngay chính tại khu căn hộ Him Lam Riverside."

Kết thúc hội nghị, đại diện chính quyền địa phương quận 7 cùng lãnh đạo công ty Him Lam Land đã tặng hoa chúc mừng Ban quản trị mới của Him Lam Riverside, đồng thời tin tưởng rằng cùng với nỗ lực của chủ đầu tư, sự hỗ trợ của các cấp chính quyền, và sự ủng hộ của toàn thể cư dân Him Lam Riverside sẽ tiếp tục trở thành một trong những khu căn hộ văn minh, hiện đại và nghĩa tình tại Tp.HCM.



Ông Ngô Quang Phúc, PTGD Him Lam Land, đại diện chủ đầu tư phát biểu



Cư dân đang được hướng dẫn để điền thông tin cần thiết vào phiếu bầu



Ban chủ tọa hội nghị chung cư Him Lam Riverside



Cư dân đang phát biểu ý kiến



Khu vực kiểm phiếu được tổ chức chặt chẽ và truyền hình trực tiếp ra sân khấu.



HIM LAM PHÚ AN

— Cuộc sống năng động —



HIM LAM PHÚ AN - QUẬN 9



Block A đã cất nóc 24/7/2017 - đang hoàn thiện phần thô
Block B đã cất nóc 31/7/2017 - đang hoàn thiện phần thô
Block C đã cất nóc 10/7/2017 - đang hoàn thiện phần thô
Block D đã cất nóc 30/7/2017 - đang hoàn thiện phần thô



HIM LAM PHÚ AN - QUẬN 9



HIM LAM PHÚ ĐÔNG
— CUỘC SỐNG PHỒN VINH —



HIM LAM PHÚ ĐÔNG



- Him Lam Phú Đông đã cất nóc và đang hoàn thiện phần thô.
- Trường mầm non quốc tế Phú Đông Orchard Kindergarten đang xây dựng tầng 3



HIM LAM PHÚ ĐÔNG

**HIM LAM
CHỢ LỚN** 

GIAI ĐOẠN III



HIM LAM CHỢ LỚN - QUẬN 6



Block A: Him Lam Chợ Lớn - Giai đoạn 3
Đã cất nóc và đang hoàn thiện phần thô.



HIM LAM CHỢ LỚN - QUẬN 6

CHỦ ĐẦU TƯ



CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH
ĐIÀ ỐC HIM LAM



| | | | | |
|------------------------|--|---|---|--|
| HỆ THỐNG SẢN GIAO DỊCH | SGD HIMLAMLAND | | SGD HIM LAM PHÚ AN | |
| | 152/1A Đường D1, Phường 25, Quận Bình Thạnh, Tp.HCM ĐT: (02-8) 39 118 118 - Fax: (02-8) 39 110 866 Website: www.himlamland.com | | 8A Thủy Lợi, Phường Phước Long A, Quận 9, Tp.HCM Hotline: 0939 559 659 Website: www.himlamphuan.com | |
| | SGD HIM LAM PHÚ ĐÔNG | SGD HIM LAM CHỢ LỚN | SGD HIM LAM RIVERSIDE | |
| | Trần Thị Vũng, TX Dĩ An, Bình Dương Hotline: 0939 559 659 www.himlamphudong.com | KDC Him Lam Chợ Lớn, Phường 11, Quận 6, TP HCM Hotline: 0939 559 659 www.himlamcholon.com | KDC Him Lam Tân Hưng, P. Tân Hưng, Q. 7, Tp.HCM Hotline: 0939 559 659 www.himlamriverside.com | |

NGÂN HÀNG LIÊN KẾT



ĐƠN VỊ THIẾT KẾ



NHÀ THẦU THI CÔNG

