

# Villa Park: Lắng nghe người trong cuộc

Sau 4 tháng chào bán, hơn 120 biệt thự (chiếm hơn 60% tổng số sản phẩm) thuộc dự án Villa Park (do CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền và Công ty Quản lý Quỹ đầu tư Prudential Việt Nam đầu tư) đã chính thức chào đón những chủ nhân mới và thị trường BĐS đã gọi Villa Park là một hiện tượng. Và không khó để tìm ra lời giải cho hiện tượng này khi chúng ta lắng nghe tiếng nói người trong cuộc.

## Thị trường BĐS: Áo thành thực

Vào giai đoạn những năm 2007 - 2008, thị trường BĐS nóng lên từng ngày, kéo theo các luồng đầu tư vào BĐS cũng được coi là guồng quay sinh lời nhanh chóng và mạnh mẽ nhất. Trong vài năm trở lại đây, những cơn sốt ảo đã bắt đầu lắng lại, nhu cầu về thị trường nhà ở thực đang tiến triển một cách chần chừ và bền vững hơn.

Ông Marc Townsend, đại diện Công ty Tư vấn BĐS CBRE Việt Nam, nhà phân phối chính thức của Villa Park chia sẻ: "Trong thời điểm hiện tại, hàng loạt dự án BĐS ra đời đồng nghĩa với việc khách hàng có thêm nhiều sự lựa chọn. Lượng cung dồi dào mà nhu cầu thì hạn chế, xu hướng về không gian sống của khách hàng cũng thay đổi. Vì vậy, việc bán các sản phẩm BĐS hiện nay đang gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là ở phân khúc cao cấp. Chỉ có những dự án chất lượng, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về vị trí, không gian sống và các tiện ích mới có thể chinh phục được thị trường. Và Villa Park, đối với CBRE, cũng như với thị trường BĐS là một hiện tượng. Lý do là trong khi lượng bán ra của các biệt thự cao cấp mà CBRE hiện phân phối đang có xu hướng chậm dần, nhưng chỉ sau 3 ngày Villa Park công bố bán đợt 1 (cuối tháng 6/2010) thì 60 biệt thự đã được bán hết. Điều này tiếp tục diễn ra trong đợt công bố thứ 2 (cuối tháng 8/2010) và thứ 3 (cuối tháng 9/2010), 60 biệt thự của 2 đợt tiếp theo cũng đã có chủ nhân sở hữu. Sau 4 tháng, hơn 60% biệt thự dự án Villa Park đã được bán hết."

Trong khi đó, ông Nguyễn Đình Bảo, Phó tổng giám đốc Công ty Khang Điền cho biết: "Thông qua dự án Villa Park,



Hình ảnh thực tế tại dự án Villa Park

Khang Điền mong muốn khẳng định vị thế của một thương hiệu BĐS hàng đầu trong nước, chúng tôi đã mạnh dạn đầu tư để hoàn thiện các tiện ích cộng đồng và đưa vào sử dụng trước khi chào bán nhằm đem lại niềm tin tuyệt đối cho khách hàng. Cùng với sự ra đời của Nghị định 71, một lần nữa đánh dấu sự thành công vượt trội của Villa Park khi tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật khi hoàn tất xây dựng móng cọc trước khi chào bán. Có thể khẳng định, Villa Park sẵn sàng để chào đón cư dân mới vào sinh sống ngay."

Ông Henk Ruitenber, Giám đốc điều hành Prudential Việt Nam - cổ đông cùng với Khang Điền hợp tác phát triển dự án này cho biết: "Đây là dự án có tiến độ thi công đạt hiệu quả rất cao trong số những dự án mà Prudential đã đầu tư. Thời gian thi công ngắn mà vẫn đảm bảo chất lượng công trình tốt nhất. Lý do chúng tôi có thể khẳng định vấn đề này vì đúng trên phương diện của nhà đầu tư, thương hiệu dự án chúng tôi lựa chọn ảnh hưởng lớn đến thương hiệu của Tập đoàn dịch vụ tài chính hàng đầu thế giới Prudential. Vì thế, trong quá trình triển khai, chúng tôi cũng đã thuê những chuyên gia hàng đầu giám sát chặt chẽ, nhằm đảm bảo chất lượng tốt nhất cho dự án."

## Thay đổi từ xu hướng mua để đầu tư sang mua để định cư

Trao đổi với các khách hàng đã mua biệt thự tại Villa Park, chúng tôi nhận thấy hầu hết đều có nhu cầu mua định cư dài hạn cho mục tiêu đầu tư như nhiều dự án trước đây. Anh Đỗ Văn Thịnh (hiện đang sinh sống tại Thủ Đức),

chủ nhân của một trong những căn biệt thự Villa Park, chia sẻ: "Tôi và gia đình thực sự muốn tìm một nơi để an cư lạc nghiệp. Tôi đang làm việc tại quận 1. Hiện tại, việc đi lại hơi khó khăn, nhưng chỉ vài năm nữa khi các công trình giao thông thông suốt thì từ Villa Park vào đến quận 1 lại rất thuận lợi, nên không có gì trở ngại cả. Ở đây, cơ sở hạ tầng đang được hoàn thiện và tôi cảm thấy an tâm khi để cho con cái sinh hoạt, học tập trong môi trường thân thiện, trong lành này. Gia đình tôi thực sự mong muốn được định cư lâu dài ở đây".

Cũng đồng quan điểm đó, chị Huỳnh Trang Đài, hiện tại đang công tác tại khu vực quận 2, TP. HCM cho biết: "Trước khi quyết định mua nhà, tôi cũng đã đi xem nhiều nơi. Ban đầu, khi Khang Điền mời mua ở Villa Park, mình tính không mua vì cũng đã qua mấy chỗ chào mời, quảng cáo thì rất tốt nhưng khi đến xem thực tế lại không đúng như vậy. Nhưng khi đến xem thực tế ở Villa Park thì mình lại có cảm giác an tâm và tin tưởng nhiều hơn. Ở đây có một ưu điểm là các tiện ích, dịch vụ công cộng đã được xây dựng trước, vậy nên ngay khi nhận nhà là mình có thể sử dụng ngay chứ không phải chờ đợi hoàn thiện nữa. Mình cũng đã nhờ vài người quen biết tư vấn về chất lượng của căn nhà nên càng thấy yên tâm hơn".

Nằm trong xu hướng phát triển mở rộng Thành phố về khu vực quận 2, quận 9, Villa Park đang ngày càng thu hút sự quan tâm của giới công chức trẻ có thu nhập trung bình khá đến thu nhập cao. Điều này cũng là một nền tảng cho việc xây dựng đời sống văn minh, hiện đại ở khu dân cư mới với đầy đủ tiện ích.

**LENA NGUYỄN**