RA KHƠI

NO 66
12.2019

Những người Thầy trên con đường dẫn tới **THÀNH CÔNG**

COPYRIGHT BY CENGROUP

COPYRIGHT © 2019 RSM AGENCY ALL RIGHTS RESERVED

"NHỮNG NGƯỜI THẦY CUỘC ĐỜI"

Ra Khơi *- Ấn phẩm Lưu hành nội bộ thuộc CTCP Tập đoàn Thế Kỷ*
Website: cengroup.vn | **Điện thoại:** (024) 6263.6688
Người thực hiện: Nhóm Biên tập Tập đoàn | **Thiết kế:** Hường Nguyễn (RSM)
Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:
truyenthongtapdoan@cengroup.vn

Ban biên tập Ra Khơi

04 **01 LỜI NGỎ**

06 **TIN TỨC 02**
Thắp sáng ước mơ trẻ em làng dân tộc Đăk G'long trong ***"Điều ước đêm Giáng sinh"***
Chuẩn bị khởi động giải golf từ thiện ***Swing for the Children's Tet 2020***
Nghề chia sẻ

13 **03 TIÊU ĐIỂM**
Nhà Cen đón ***những luồng gió mới***
Những người cầm phấn ở nhà Cen
Bức họa tháng năm cùng Cen

20 **BẤT ĐỘNG SẢN NỔI BẬT 04**

22 **05 KHÁM PHÁ**
Các nước trên thế giới tri ân người Thầy của mình như thế nào?
Campuchia và những ấn tượng khó phai

25 **MEMBER OF CEN 06**
Người Thầy cuộc đời

29 **07 THƯ VIỆN CEN**
Dạy học với trọn vẹn yêu thương

30 **CEN OPEN 08**
Cen Vĩnh Phúc và những giấc mơ lớn
Tuổi thanh xuân của tất cả chúng ta

35 **09 PHOTO'S CEN**
Nhà Cen bùng nổ các dự án cuối năm
Ngày hội của những người Thầy

01 LỜI NGỎ

Những người Thầy trên con đường dẫn tới **THÀNH CÔNG**

Đường đi đến thành công không trải hoa hồng, mà nếu có hoa hồng thì đó là loài hoa hồng đầy gai sắc nhọn.
Trên con đường chinh phục đỉnh vinh quang của mình, nếu bạn đi một mình, không có ai dẫn lối, bạn sẽ bị vướng phải gai nhọn, sẽ vấp ngã. Vấp ngã liên tục mà không có người dìu dắt, đồng hành bằng cách này hay cách khác thì chẳng mấy chốc bạn sẽ nản chí.

Bởi vậy, dù thế nào, trong cuộc đời chúng ta, đều thấp thoáng bóng dáng của một, hay hơn một người thầy. Những người thầy không chỉ là những người đứng trên bục giảng mà còn là những người thầy trong cuộc sống, những người dạy chúng ta biết vượt qua nỗi sợ hãi, dạy chúng ta biết cách vượt lên chính mình, người truyền động lực giúp ta bền gan vững chí, không từ bỏ mục tiêu, ... Điểm chung của tất cả những người thầy đó là: họ giỏi giang và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực nhất định nào đó. Họ quan tâm và sẵn sàng đưa ra lời khuyên giúp hành trình của ta bớt sóng gió, hoặc khi ta va vấp, họ giúp chúng ta những bài học để có thể đứng dậy, đi tiếp, không lặp lại vết xe đổ trước đó.

Những người thầy, cũng giống như những người bạn, cởi mở, thấu triệt, nhìn rõ những thiếu sót của chúng ta để giúp chúng ta tốt đẹp hơn qua thời gian. Họ có thể là người anh, người chị, người đồng nghiệp, ... và thậm chí, họ chính là "boss" của chúng ta.
Thật may mắn biết bao, ở nhà Cen, chúng ta có nhiều, thật nhiều những người Thầy – đúng nghĩa. Họ là nhân sự xuất sắc của công ty, là những người đồng nghiệp dày dạn kinh nghiệm, thường xuyên chia sẻ những bí kíp kinh doanh Bất động sản, bí kíp làm việc giúp chúng ta học hỏi và thành công hơn.

Tuyệt vời hơn, khi chúng ta có một người Thầy lớn – là người anh cả của chúng ta. Người mà trăm công ngàn việc, vẫn hiểu rõ nhân sự của mình cần gì, yếu chỗ nào. Ngoài khả năng truyền động lực, truyền cảm hứng tới hàng chục ngàn nhân viên nhà Cen qua nhiều thế hệ nối tiếp nhau gần 20 năm qua, anh là người thầy của biết bao người. Ngay cả khi không còn làm việc tại Cen, họ vẫn luôn đau đáu khi nhớ về Cen – nơi mà họ may mắn gặp được, học được thật nhiều từ người thầy ấy – người anh – người sếp – vị Chủ tịch của một Tập đoàn, giản dị, thân thiện, gần gũi, thấu triệt trên đấu trường kinh doanh cũng như trong cuộc sống.

Ra Khơi số này, xin được vinh danh, tri ân tất cả những anh chị Giảng viên nội bộ. Và trên hết, gửi muôn ngàn tình yêu mến và kính trọng tới người Thầy đặc biệt của chúng ta – anh Nguyễn Trung Vũ - Chủ tịch HĐQT CenGroup.

Ban Biên tập

TIN TỨC Tháng 11

CENLAND GẶP GỠ VỚI CÁC QUỸ ĐẦU TƯ HÀN QUỐC, PHẦN LAN

Trong tháng 11 vừa qua, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CenLand đã gặp gỡ với các quỹ đầu tư Hàn Quốc là Công ty TNHH Xây dựng và Kỹ thuật Lotte (Lotte E&C) cùng công ty thành viên Lotte Land; Công ty Quản lý Quỹ Hanwha (Hanwha Asset Management); Pyn Elite Fund – quỹ đầu tư của Phần Lan.

Lotte E&C là một trong 10 nhà thầu chính hàng đầu tại Hàn Quốc chuyên phát triển dự án và là nhà đầu tư bất động sản cung cấp các giải pháp xây dựng tổng thể.

Còn Hanwha Asset Management là công ty liên kết của Tập đoàn Hanwha và là một công ty quản lý tài sản do Công ty Bảo hiểm Hanwha Life sở hữu toàn phần. Với tổng tài sản quản lý trị giá khoảng 80 tỷ USD, đây là một trong 3 công ty quản lý tài sản hàng đầu tại Hàn Quốc có hệ thống văn phòng tại Singapore, Trung Quốc và Mỹ.

Bên cạnh đó, CenLand còn có cuộc gặp gỡ với Pyn Elite Fund là một trong các quỹ ngoại lớn và giữ tỷ trọng cổ phiếu ở mức cao trên thị trường. Quỹ đầu tư này đã từng nắm giữ và đảo danh mục đầu tư rất nhiều cổ phiếu.

Thành lập từ năm 1999 tại Phần Lan, Pyn Elite Fund chủ yếu tập trung đầu tư vào thị trường chứng khoán Thái Lan, Hong Kong. Nhưng trong hơn nửa thập kỷ qua, quỹ này đã cơ cấu danh mục và tập trung vào thị trường Việt Nam.

Trong khi đó, CenLand là doanh nghiệp dẫn đầu thị phần môi giới bất động sản miền Bắc, đã có 17 năm kinh nghiệm trên thị trường BĐS Việt Nam, đã triển khai và thành công tại rất nhiều dự án. Chính điều này thực sự hấp dẫn các quỹ đầu tư ngoại.

Với thế mạnh sẵn có, CenLand mong muốn hợp tác trong tương lai với các Quỹ đầu tư để mở rộng, thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

Cooperation opportunity between CenLand and Korean & Finnish investment funds in November

In November 2019, CenLand had a meeting with Korean investment funds namely Lotte Engineering & Construction Co., Ltd. (Lotte E&C) together with Lotte Land (a member of Lotte E&C); Hanwha Asset Management and Pyn Elite Fund - Finnish investment fund.

Lotte E&C, one of the top 10 general contractors in Korea, has carried out many construction projects including building works, housing works, civil and infrastructure works, and plant works, among others.

Hanwha Asset Management is a comprehensive asset manager wholly-owned by Hanwha Life Insurance. The company is one of the top three asset management companies in Korea with AUM of approximately US$ 80 billion.

In addition, CenLand also met with Pyn Elite Fund, one of the major foreign funds and kept a high share rate in the market. This investment fund once held and reversed a portfolio of many stocks. This is a top-3 asset manager in Korea that has representative offices in Singapore, China and the United States.

Established in 1999 in Finland, Pyn Elite Fund is now a familiar name to Vietnamese investors. Previously, the fund mostly targeted the Thai and Hong Kong markets. However, in the last half of the decade, the fund has restructured its portfolio and focused on Vietnam.

CenLand is the market leader in the Northern real estate brokerage market share with 17 years of experience, successfully deploying and successfully selling many projects. This attracts foreign investment funds a lot.

With available strengths, CenLand wishes to cooperate with investment funds to expand and promote its business.

Hoàng Huyên

CENGROUP ĐẶT MỤC TIÊU DOANH THU ĐẠT 450 TỶ ĐỒNG TRONG QUÝ IV/2019

Hội đồng Quản trị CenGroup vừa đặt mục tiêu tổng doanh thu môi giới trong quý IV/2019 của toàn Tập đoàn đến từ CenLand, CenHomes và Cen Sài Gòn đạt tối thiểu 450 tỷ đồng.

3 quý đầu năm 2019, Cen đạt doanh thu ấn tượng ở nhiều mảng, trong đó mảng môi giới vẫn chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất từ nhiều dự án quy mô trên khắp cả nước như: Golden Hills (Đà Nẵng); Vườn Sen (Bắc Ninh); Hoa Tiên Paradise (Hà Tĩnh); Gamuda Gardens (Hà Nội); C Sky View (Bình Dương)...

Quý cuối năm, Cen đang triển khai một số dự án lớn, hứa hẹn sẽ sớm đạt mục tiêu 450 tỷ đồng từ các dự án như: The Manor Central Park, Euro River Tower, The Zen Residence (Gamuda Gardens), Thuận An Central (Bình Dương)...

CenGroup targets revenue of 450 billion dong in the fourth quarter of 2019

CenGroup Board of Management has set a target of total brokerage revenue in the fourth quarter of 2019 from CenLand, CenHomes and Cen Saigon to reach at least 450 billion dong.

In the first three quarters of 2019, CenGroup has achieved impressive revenue in many areas, in which brokerage still accounts for the largest proportion of revenue from many projects across the country such as Golden Hills (Da Nang); Vuon Sen (Bac Ninh); Hoa Tien Paradise (Ha Tinh); Gamuda Gardens (Hanoi); C Sky View (Binh Duong), etc.

In the last quarter of the year, CenGroup is deploying a number of major projects, promising to reach the target of 450 billion dong from projects such as The Manor Central Park, Euro River Tower, The Zen Residence (Gamuda Gardens), Thuan An Central (Binh Duong), etc.

Hà Thanh

CENLAND
ĐỘI QUÂN TẠO **KỶ LỤC** TẠI DỰ ÁN **THE MANOR CENTRAL PARK**

STDA – đội quân hùng mạnh của CenLand đã tạo một kỷ lục mới với thời gian 1 tháng 10 ngày đã chính thức giải phóng 68 căn biệt thự triệu đô The Manor Central Park.

1.539 khách hàng đã được mời tham quan dự án; 68 căn biệt thự, liền kề, shophouse giao dịch thành công tương đương với 1.700 tỷ gần bằng 1.000 căn hộ chung cư trung cấp là những con số minh chứng cho những nỗ lực "siêu khủng" của đội quân chiến binh STDA.

Là đội quân bán hàng chủ lực, tinh nhuệ, thiện chiến và hiểu thị trường, STDA đã tạo nên cơn sốt The Manor Central Park tại phía Tây Nam Thủ đô. Sức hút của The Manor Central Park là sự kết hợp của nhiều yếu tố: Là siêu phẩm với hạ tầng, cảnh quan hiện đại, ngày càng hoàn thiện; chính sách hỗ trợ "chưa từng có" dành cho khách hàng đầu tư chỉ cần thanh toán 30% giá trị hợp đồng sẽ được hỗ trợ lãi suất 0% trong vòng 36 tháng; là sản phẩm tâm huyết của một chủ đầu tư có "Tâm" và "Tầm". The Manor Central Park là lựa chọn lý thưởng cho các gia đình thành đạt muốn an cư, lạc nghiệp với tầm nhìn về cuộc sống thịnh vượng trong một cộng đồng văn minh.

CenLand sets a new record in selling The Manor Central Park project

STDA has set a new record with 68 sold The Manor Central Park villas in 1 months 10 days.

1,539 customers were invited to visit the project; 68 villas, terraced houses and shophouses are sold equivalent to 1,700 billion dong; 1,000 mid-end apartments.

STDA successfully sells real estate products at The Manor Central Park in the southwest of Hanoi. The attraction of The Manor Central Park is a combination of many factors: Modern infrastructure, landscape; sales policy for investors (30% of the contract value to be entitled to 0% interest rate support within 36 months. The Manor Centrzal Park is an ideal choice for successful families who want to settle down in a civilized community.

Thu Thủy

Lời tri ân cho những người Thầy nhà Cen

20/11

Ngày 20/11/2019, Ban Văn hóa nhà Cen đã gửi lời tri ân tới các giảng viên nội bộ nhà Cen. Họ chính là những người góp phần tạo nên những "chiến binh" thiện chiến của nhà Cen trên thị trường bất động sản trong suốt thời gian qua.

Nhân dịp này, đại diện Ban Văn hóa đã gửi tặng những bó hoa tươi thắm cùng chứng nhận rất dễ thương như: Giảng viên nghiêm túc nhất Vịnh Bắc Bộ, Ong vàng chăm chỉ nhất năm châu, Giảng viên hóm hỉnh nhất hành tinh, Giảng viên ngầu nhất trái đất, Giảng viên "kute" nhất hệ mặt trời, Giảng viên được ưu thích nhất thế giới cho 6 giảng viên nội bộ.

Hy vọng rằng các anh chị giảng viên nội bộ nhà Cen đã có cho mình những kỷ niệm khó quên trong ngày 20/11 năm nay. Kính chúc anh chị dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công. Chúc cho các anh chị giảng viên, những người làm công tác đào tạo tại Cen sẽ đoàn kết, không ngừng đổi mới, để có những chương trình đào tạo chất lượng, nâng cao kĩ năng cũng như chuyên môn cho nhân viên nhà Cen nói riêng và ngành BĐS nói chung.

Teachers' Day - Gratitude to mentors at Cengroup

On November 20, Corporate Activity team of CenGroup sent its gratitude to mentors and messengers at the Group. They has contributed to the success of "warriors" of CenGroup in the real estate market.

Mentors and messengers receive "cute" certificates such as Most Serious Lecturer, Most Hardworking, Most Humorous Lecturer, Coolest Lecturer, "Cutest" Lecturer, Most Preferred Lecturer.

CenGroup hopes mentors, messengers and lecturers have unforgettable memories on Teachers' Day this year. Wish them good health, happiness and success. Mentors, messengers and lecturers are expected to constantly improve skills to train professional sales executives for the Group and the real estate.

Dương Vô Cùng

CEN MIỀN NAM TỔ CHỨC
LỄ TRI ÂN GIẢNG VIÊN NỘI BỘ

Ngày 20/11/2019, Cen miền Nam tổ chức "Lễ tri ân giảng viên nội bộ" trong không khí trang trọng tại phòng Đào tạo tầng 4, 326 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM.

Buổi lễ là dịp để anh chị em nhà Cen gửi lời cảm ơn chân thành đến các anh chị giảng viên nội bộ đã truyền đạt những kiến thức, kinh nghiệm quý giá với tâm huyết và sự nhiệt thành trong thời gian qua.

CenGroup luôn ghi nhận những đóng góp tích cực của các giảng viên nội bộ trong việc đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực. Nhờ những đóng góp này, CenGroup có được thế hệ chiến binh bản lĩnh trên thị trường bất động sản.

Kính chúc các anh chị giảng viên nội bộ nhà Cen luôn giữ mãi niềm vui, tình yêu và sự đam mê trong những giờ lên lớp, tiếp tục cùng CenGroup thắp sáng những khát khao chinh phục đỉnh cao tại vùng đất mộng mơ.

Gratitude ceremony for mentors and lecturers at Cen Saigon

On November 20 2019, Cen Saigon held a "Gratitude ceremony for mentors and lecturers" at the Training Department on the 4th floor, 326 Vo Van Kiet Street, District 1, Ho Chi Minh City.

The ceremony is to express sincere thanks to mentors and lecturers who have conveyed valuable knowledge and experience with enthusiasm to sales executives.

CenGroup always acknowledges their positive contributions in training human resources. Thanks to these contributions, CenGroup has professional sales executives in the real estate market.

Best wishes to mentors and lecturers so that they continue inspiring sales executives to conquer the peak in the dreamland.

Lam Thy

THẮP SÁNG ƯỚC MƠ TRẺ EM LÀNG DÂN TỘC ĐĂK G'LONG TRONG "Điều ước đêm Giáng Sinh"

Ngày 21 – 22/12/2019, Quỹ Hành Động Vì Nhân Ái và CLB Thiện nguyện cùng Cen sẽ tổ chức chương trình "Điều ước đêm Giáng Sinh" cho các em nhỏ tại Đăk G'Long, tỉnh Đăk Nông.

Theo đó, Ban tổ chức chương trình sẽ đến thăm các bé làng dân tộc Đăk G'Long, thăm lớp học tình thương để tặng tủ sách ước mơ, tổ chức cắt tóc miễn phí cho các em nhỏ tại đây. Buổi tối sẽ là chương trình liên hoa văn nghệ, phát áo ấm và tặng quà cho người già, người vô gia cư.

"Điều ước đêm Giáng Sinh" hứa hẹn sẽ là một đêm ý nghĩa với các em nhỏ tại Đăk G'Long để thêm nhiều ước mơ của các em sẽ trở hiện thực với sự chung tay của cộng đồng

Ngay từ bây giờ, ACE nhà Cen, các mạnh thường quân có thể đăng ký tham dự chương trình hoặc chung tay cùng đóng góp tham gia chương trình bằng cách quyên góp những cuốn sách cũ, bộ quần áo trẻ em hoặc hiện kim gửi về cho CLB thiện nguyện cùng Cen.

Để biết thêm thông tin vui lòng liên hệ:
Mr. Tinhdc – Trưởng CLB Thiện nguyện cùng Cen
SĐT: 0974009138

Lighting up the dreams of children in Dak G'Long ethnic village in "Christmas Eve Wish"

On December 21 and 22, 2019, Fund for Humanity and the Cen Voluntary Club will organize "Christmas Eve Wish" for students in Dak G'Long ethnic village, Dak Nong Province.

The organizers will pay a visit to the children of Dak G'Long ethnic village, classes to give bookcases; provide free haircut. A music show will be held in the evening and the organizers give warm coats and gifts for the elderly and the homeless.

"Christmas Eve Wish" promises to be a meaningful night for the children in Dak G'Long ethnic village so that more of their dreams will come true.

Employees of CenGroup and sponsors can register to attend the event or join hands to contribute to the event by donating old books, clothes or cash.

For more information, please contact:
Mr. Tinhdc - Head of Cen Volunteer Club
Mobile phone: 0974009138

Đậu Đen

CHUẨN BỊ KHỞI ĐỘNG GIẢI GOLF TỪ THIỆN SWING FOR THE CHILDREN'S TET 2020

Chính thức khởi động từ 2017, Swing for the Children's Tet là giải đấu từ thiện thường niên do Tập đoàn CenGroup tổ chức, Hội golf thành phố Hà Nội và Công ty cổ phần dịch vụ Golf và Lữ hành Thế Kỷ - CenGolf phối hợp thực hiện.

Qua 3 năm tổ chức, Swing for the Children's Tet thu hút 1 lượng lớn golfer đăng kí tham dự và các nhà hảo tâm, các chủ đầu tư BĐS. Năm 2019, giải đã quyên góp được 2.385.000.000 VNĐ cùng rất nhiều các phần quà hiện vật đến từ các đơn vị tài trợ. Toàn bộ số tiền quyên góp được từ giải đấu, Ban tổ chức phối hợp với Quỹ Hành Động Vì Nhân Ái (Fund for Humanity), Quỹ Hiểu Về Trái Tim thực hiện các chương trình thiện nguyện, mổ tim cho các trẻ em nghèo; phối hợp với kiến trúc sư Phạm Đình Quý: xây dựng 2 điểm trường Tuk Trường Pu và Tuk Vinh, thôn 2, xã Trà Nam, huyện Trà My, tỉnh Quảng Nam...

Tiếp tục hành trình thiện nguyện với ý nghĩa nhân văn sâu sắc, mang Tết ấm cho các trẻ em có hoàn cảnh khó khăn trên mọi miền tổ quốc, giải golf từ thiện Swing for the Children's Tet 2020 dự kiến sẽ diễn ra vào đầu tháng 01/2020.

Swing for the Children's Tet charity golf tournament 2020 to kick off

Swing for the Children's Tet is an annual charity tournament organized by CenGroup in collaboration with Hanoi Golf Association and CenGolf since 2017.

For three years, Swing for the Children's Tet has attracted a large number of golfers, sponsors and real estate developers. In 2019, the tournament has raised 2,385,000,000 dong and many other gifts-in-kind from sponsors. The Organizing Committee in collaboration with Fund for Humanity, Understanding the Heart Fund to help poor children with congenital heart disease; architect Pham Dinh Quy to build Tuk Truong Pu School and Tuk Vinh School in Village 2, Tra Nam Commune, Tra My District, Quang Nam Province.

To bring a warm Tet to disadvantaged children across the country, Swing for the Children's Tet 2020 charity golf tournament is expected to take place in early January 2020.

An Lê

Nghề chia sẻ

"Người chia sẻ" là những người bình thường như bao con người khác, nhưng họ lại có tâm huyết và niềm đam mê hứng khởi khi chia sẻ lời khuyên, kiến thức cho những người xung quanh. Vì thế, dù cuộc sống có thanh bần hay cao sang thì những người làm "Nghề chia sẻ" ở thời đại nào và bất cứ đâu cũng có được niềm vui, hạnh phúc trong cuộc sống.

Ở nhà Cen, trở thành một "Người chia sẻ" tưởng chừng đơn giản nhưng thực tế có nhiều khó khăn, rào cản bởi họ đâu chỉ mang sứ mệnh dạy học thuần túy. Họ là các Trưởng phòng kinh doanh, Giám đốc kinh doanh hay Giám đốc phát triển dự án,... Họ đảm nhiệm vai trò của những nhà quản lý và "khối công việc khổng lồ" "Chỉ tiêu doanh số".

Thực tế là ai cũng có thể trở thành những "Người chia sẻ" khi có sự tích lũy kiến thức, những bài học thành công, những nghiên cứu và câu chuyện thực tế trong cuộc sống và công việc rồi không ngần ngại biến chúng thành những lời khuyên cho người khác và từ đó giúp đỡ người khác thành công hơn.

Người làm nghề giáo thêm yêu nghề mỗi khi nhìn vào mắt những học sinh ham học hỏi, khát khao vươn lên trên con đường tri thức thì các giảng viên nhà Cen yêu "Nghề chia sẻ" vì giá trị trao đi cho những người làm nghề khao khát mang lại cuộc sống tốt đẹp hơn cho bản thân họ, cho cộng đồng Môi giới BĐS nói chung và rộng hơn là cho sự phát triển của đất nước. Và niềm vui họ nhận được đó chính là khi học viên có thể vượt qua khó khăn công việc, tự tin bán hàng, chinh phục và giải phóng các dự án sau mỗi lần tiếp thu kiến thức và kỹ năng đào tạo.

Nhà Cen chân thành cảm ơn các thầy cô GVNB - những "Người chia sẻ", không ngại dành thời gian quý báu để "Chia sẻ kiến thức, truyền lửa đam mê" cho các Cenner.

Messengers

"Messengers" have enthusiasm and passion to advise and share knowledge to others. They always feel joyful and happy in life.

At CenGroup, it is not easy to become a "messenger". They are Sales Managers, Sales Directors or Project Development Managers, taking over the roles of managers with "huge workloads" and "sales targets".

Anyone can become "messengers" as long as they have knowledge, successful lessons, research and stories in life and work. Besides, they are willing to advise others and help them succeed.

The more "messengers" share, the happier they are because they bring a better life for themselves, as well as the real estate brokerage community and the development of the country. Thanks to "messengers", sales executives can overcome their difficulties and confidently sell projects.

Sincere thanks to "messengers" who spend valuable time "sharing knowledge and awakening passion" to employees at CenGroup.

Phòng đào tạo

02 TIÊU ĐIỂM

"NHÀ CEN ĐÓN NHỮNG LUỒNG GIÓ MỚI"

Anh Trần Hoàng Hà – Tổng Giám đốc CenHomes, anh Trần Đức Hiền - Phó Tổng Giám đốc CenHomes và chị Trần Thanh Vân – Phó Giám đốc Sáng tạo RSM sẽ là 3 gương mặt tiêu biểu của Ra Khơi số này. Hãy cùng Ra Khơi số 66 trò chuyện để hiểu rõ hơn về họ nhé!

CƠ TRƯỞNG CENHOMES TRẦN HOÀNG HÀ: ĐIỀM TĨNH VÀ DỨT KHOÁT

Điềm tĩnh và dứt khoát chính là 2 từ Ra Khơi (RK) cảm nhận được từ vị tân Tổng Giám đốc CenHomes khi tiếp xúc trò chuyện với anh. Đảm nhiệm vai trò đứng đầu CenHomes, TGĐ Trần Hoàng Hà khẳng định, trong 3 -5 năm nữa CenHomes sẽ là từ khóa đầu tiên khi mọi người muốn mua/bán/cho thuê bất động sản (BĐS) nghĩ đến.

RK: Xin chúc mừng anh với cương vị mới Tổng Giám đốc CenHomes. Đón nhận vị trí mới tại CenHomes, cảm nhận của anh trong việc dẫn dắt CenHomes khẳng định vị trí tiên phong trong áp dụng công nghệ 4.0 vào lĩnh vực bất động sản?

Anh Trần Hoàng Hà: Ngay từ lúc tôi biết đến CenHomes vào đầu năm 2019, tôi đã tìm thấy đam mê của chính mình. Công nghệ áp dụng vào BĐS, là thứ quá quen thuộc trên thế giới, nhưng tại Việt Nam mới chỉ là giai đoạn chập chững. Với thế mạnh là đơn vị tiên phong áp dụng công nghệ 4.0 vào BĐS, CenHomes không chỉ là đơn vị tiên phong của thời điểm 2019, mà sẽ còn sẽ là đơn vị luôn dẫn đầu về công nghệ, đội ngũ tư vấn, kinh doanh chuyên nghiệp và đặc biệt là nguồn BĐS số 1 Việt Nam.

RK: Anh có thể cho độc giả Ra Khơi biết cụ thể hơn về định hướng phát triển CenHomes trong giai đoạn tới?

Anh Trần Hoàng Hà: CenHomes sẽ phát triển theo hướng toàn diện. Toàn diện bao gồm cả về công nghệ và con người. Công nghệ sẽ luôn được áp dụng những công nghệ tiên tiến nhất vừa mang lại sự thuận lợi cho người dùng (khách hàng, sales), vừa đảm bảo thông tin minh bạch (thông tin cá nhân, sản phẩm). Công nghệ của CenHomes sẽ là công nghệ của thời đại mới: thân thiện và an toàn với người sử dụng.

RK: Hiện tại và cả tương lai, CenHomes chắc chắn sẽ có rất nhiều đối thủ cạnh tranh. Vậy, những điểm tựa nào để khẳng định CenHomes luôn tiên phong và là số 1?

Anh Trần Hoàng Hà: Hiện tại, công nghệ CenHomes đang dẫn đầu thị trường. CenHomes chính là đơn vị tiên phong tại Việt Nam áp dụng công nghệ vào BĐS. CenHomes không đơn thuần là một website mà hiểu đúng thì CenHomes chính là một trang thương mại điện tử về BĐS. Các website về BĐS khác chỉ dừng lại ở việc listing thông thường các sản phẩm, hay là các trang rao vặt. Ở CenHomes, như bạn thấy, tất cả đều là những sản phẩm chất lượng, vận hành bởi một chuỗi bao gồm: công nghệ hiện đại + nhân lực chất lượng cao.

RK: Có người nói, công nghệ sẽ thay thế con người. Hiện CenHomes đang rút ngắn được những khâu nào?

Anh Trần Hoàng Hà: Hiện, trên CenHomes, khách hàng có thể tiếp cận với kho dự án lớn nhất tại Việt Nam, hiện tại bắt đầu mở rộng cả dự án nước ngoài. Với công nghệ scan 3D, khách hàng không phải tới trực tiếp tham quan BĐS, mà có hình ảnh rõ ràng, xác thực, minh bạch về thông tin. Bên cạnh đó, chức năng chat box,... sẽ rút ngắn rất nhiều khâu trong giao dịch BĐS. Với tốc độ phát triển như hiện tại, 3-5 năm nữa, khách hàng có nhu cầu và thậm chí chưa có nhu cầu giao dịch BĐS cũng sẽ nghĩ tới CenHomes đầu tiên.

TIÊU ĐIỂM

"CƠ PHÓ" CENHOMES TRẦN ĐỨC HIỀN QUYẾT LIỆT VÀ NGHIÊM TÚC

Trần Đức Hiền – từ cái tên cho đến lúc chúng tôi trực tiếp trò chuyện với anh, chúng tôi thực sự bị ấn tượng bởi những gì tưởng tượng là hoàn toàn trái ngược. Vị Phó Tổng Giám đốc mới của CenHomes thực sự rất – hiền. Tuy nhiên, hỏi về sự thân thiện của anh có cản trở trong công việc quản lý đội ngũ "số má", anh Hiền chia sẻ: Trong công việc, tôi là con người của sự quyết liệt và nghiêm túc.

RK: Xin chào anh, vị trí mới là Phó TGĐ CenHomes có phải là khó khăn, thử thách với anh?

Anh Trần Đức Hiền: Vị trí Phó TGĐ CenHomes, đặc biệt phụ trách mảng kinh doanh, đối với tôi là cơ hội. Tôi xuất phát từ dân kinh doanh. Và sau 12 năm hoạt động và gắn bó với BĐS, tôi tin rằng, mình sẽ cùng với CenHomes đạt được mục tiêu tới 2020 - 2023 là nền tảng công nghệ BĐS lớn, chuyên nghiệp và uy tín, nhất Việt Nam. Tóm lại đến với CenHomes chỉ là thử thách, không bao giờ là khó khăn với tôi cả.

RK: Mục tiêu là đơn vị BĐS chuyên nghiệp nhất Việt Nam đang được CenHomes triển khai như thế nào thưa anh?

Anh Trần Đức Hiền: Chuyên nghiệp tại CenHomes sẽ bao gồm nhiều yếu tố từ công nghệ cho tới con người. Về công nghệ sẽ luôn được đổi mới. Còn về con người, đội ngũ của CenHomes sẽ luôn có một môi trường tốt nhất để phát triển bản thân. Như thực tế mọi người vẫn thấy, công việc tốt chỉ thể hiện 80% qua mức lương, 20% còn lại là môi trường. Và tại CenHomes, bên cạnh một mức lương tốt, bạn sẽ được làm việc trong môi trường mọi người đều sẽ tương trợ lẫn nhau. Ngoài ra, từ chính sách, sản phẩm, đường hướng phát triển từ ban lãnh đạo,... tại CenHomes sẽ luôn là tốt nhất.

RK: Đã làm việc trực tiếp với các thành viên của CenHomes, vậy thế mạnh cũng như thách thức của CenHomes là gì?

Anh Trần Đức Hiền: Nhìn về thực tế có thể thấy CenHomes đang là tiên phong. Tôi có thể khẳng định CenHomes có rất nhiều thế mạnh để trở thành một kỳ lân: Về quy mô chúng ta, có đội ngũ nhân lực chất lượng cao được đào tạo bài bản, và hệ thống công nghệ hiện đại nhất. Chúng ta có cơ sở vật chất hiện đại, và đặc biệt chính là sự quan tâm đặc biệt của đội ngũ lãnh đạo CenGroup tới CenHomes – những chuyên gia BĐS có rất nhiều năm kinh nghiệm. Một yếu tố nữa đó là nguồn hàng của CenHomes vô cùng dồi dào, cộng với cơ chế tốt cho nhân viên, đối tác. Chính vì vậy, CenHomes có đầy đủ thế mạnh để thực hiện mục tiêu của mình.

Thách thức lớn nhất của CenHomes và cũng là thách thức chung của ngành BĐS đó là sự đổi mới. Làm BĐS, chúng ta phải đổi mới. Đổi mới ở đây chính là phương thức tiếp cận khách hàng, tới chủ đầu tư. Chúng ta dùng công nghệ hiện đại để tạo ra những cách tiếp cận mới mẻ hơn với khách hàng, để tăng niềm tin từ khách hàng, đối tác với CenHomes – một địa chỉ tin cậy về BĐS. Định hướng trong năm 2020 của CenHomes sẽ là: Tinh gọn – Chất lượng – Hiệu quả.

Creative

PHÓ GIÁM ĐỐC SÁNG TẠO RSM TRẦN THANH VÂN:
"Lầy nhưng đầy sáng tạo"

Để tóm tắt về PGĐ Sáng tạo của RSM thì chỉ có một từ "Lầy lội". Tuy nhiên chính sự lầy ấy lại tạo thiện cảm với rất nhiều người, khiến bản thân chị và các đồng nghiệp cảm thấy thăng hoa trong công việc. Những thiết kế sáng tạo, bay bổng từ Eurowindow River Park – Đón Ánh Dương, Tỏa Thịnh Vượng; The Manor Central Parl với concept "Leng keng phố thị" vừa qua là minh chứng rõ nét.

RK: Làm việc trong ngành sáng tạo đôi khi khó tránh việc ý tưởng của mình không được chấp nhận. Chị có lời khuyên nào cho các bạn trẻ trong nghề này không?

Chị Trần Thanh Vân: Hầu như ai cũng cho rằng ý tưởng của mình hay và lạ. Khi ý tưởng không được chọn, thay vì mắc kẹt mãi với nó, hãy làm theo cách này. Thả lỏng tâm trí, tạm cất idea vào một "chiếc hộp phát minh". Chuyển sang mở một chiếc hộp khác và thật tập trung với nó. Sau một khoảng thời gian nhất định, quay lại chiếc hộp cũ ngẫm nghĩa và suy ngẫm, tìm giải pháp để mở ý tưởng và giúp nó thăng hoa.

Việc tập trung vào một điều gì đó quá lâu khiến não bộ tạo nên một "thành trì", thay vào đó, hãy cho bản thân một khoảng nghỉ để làm mới tâm trí, sau đó nhìn nhận lại ý tưởng và tự rút ra bài học. Biết đứng dậy sau những lần ngã và rút kinh nghiệm cho lần sau thì mới có thể tiến xa trong sự nghiệp.

RK: Là một Phó Giám đốc Sáng tạo, bí quyết lãnh đạo và phong cách làm việc của chị là gì?

Chị Trần Thanh Vân: Mình không cố kiểm soát mọi thứ mà sẽ chia công việc theo sở trường, thế mạnh của từng bạn. Đôi khi, mình yêu cầu nhiều bạn cùng join (tham gia) vào 1 job để cộng hưởng tính sáng tạo.

Mình tin tưởng và trao nhiều quyền quyết định cho các bạn, đồng thời đó cũng là cách giúp các bạn rèn luyện tinh thần trách nhiệm với công việc.

Bản thân mình không áp đặt tư tưởng duy mỹ lạ thường sử dụng những tính từ như "hay", "đẹp", và "hoàn hảo" khi hình dung một ý tưởng. Vì điều này vô hình chung tạo áp lực không nhỏ đến sức sáng tạo của các bạn.

Đối với mình chỉ có "phù hợp" và "không phù hợp" các bạn sẽ được hướng dẫn làm thế nào để thể hiện đúng tinh thần, mong muốn, thông điệp của một sản phẩm bằng ngôn ngữ hình ảnh. Mình không muốn ép nhóm đi theo con đường định sẵn. Thay vào đó, mình khuyến khích các bạn tìm đến nhiều phương án khác nhau, miễn là các bạn có thể thuyết phục được mình và khách hàng rằng ý tưởng này hay và hiệu quả.

RK: Gia nhập RSM chưa lâu, ấn tượng của chị về môi trường làm việc tại đây?

Chị Trần Thanh Vân: Điều đầu tiên khi đến với RSM, mình cảm nhận thấy đây là một môi trường trẻ, năng động và sáng tạo. Các thành viên trong công ty như một gia đình nhỏ, sẵn sàng phối hợp và tương tác, làm việc vô cùng nhiệt huyết. Tuy nhiên, RSM là một mảnh đất tiềm năng, bản thân mình đang trong quá trình hòa nhập và "khám phá". Mình thấy thực sự hào hứng khi khám phá những điều thú vị ở chính tại ngôi nhà chung này. Ngôi nhà màu hồng mang tên RSM.

Ra Khơi xin được cảm ơn anh chị. Chúc anh chị nhiều sức khỏe để đưa nhà Cen phát triển hơn nữa!

Trâm Ban – Thùy Dung

MEMBER OF CEN

"KẾ HOẠCH CHI TIẾT CÙNG SỰ ĐỒNG LÒNG CỦA BỘ MÁY TRIỂN KHAI ẮT SẼ THÀNH CÔNG"

Sau 5 tháng chính thức triển khai, C-Sky View đã đạt hơn 40 tỷ doanh số, vẫn đang là "tượng đài" trong tất cả các dự án Cen Sài Gòn đang triển khai. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của anh Vũ Văn Dũng – Giám đốc dự án Cen Sài Gòn về hành trình giải phóng dự án hấp dẫn nhất khu vực Bình Dương.

Là dự án căn hộ cao cấp tại trung tâm TP.Thủ Dầu Một – Bình Dương, C-Sky View là toà nhà cao nhất Bình Dương (125m) ngắm toàn cảnh thành phố với nhiều tiện ích nội ngoại khu xứng tầm đẳng cấp. Với những lợi thế nổi bật cùng với đội ngũ chuyên viên tư vấn, marketing chuyên nghiệp - dự án nhanh chóng tiếp cận và nhận được sự quan tâm lớn từ khách hàng. Đến nay, dự án đã lập kỷ lục và là "tượng đài" về doanh số với tất cả các dự án Cen Sài Gòn đang triển khai.

Anh Vũ Văn Dũng – Giám đốc dự án Cen Sài Gòn chia sẻ: *"Trong suốt quá trình triển khai dự án, thị trường cũng có nhiều biến động với sự tham gia của nhiều sản phẩm ở phân khúc thấp hơn. Tuy nhiên, mọi biến động đều được kiểm soát nhờ vào quá trình khảo sát, lên ý tưởng phù hợp, lập kế hoạch triển khai chi tiết bài bản. Trên hết là những định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo và sự nhiệt huyết đồng lòng của bộ máy triển khai (APM, BO, MKT, Sales) C-Sky View đã mang đến cho khách hàng có nhu cầu sở hữu "Sản phẩm có giá trị thực" tại Bình Dương. Chính việc định vị sản phẩm đúng nhu cầu thực của thị trường đã thu hút sự quan tâm lớn của khách hàng".*

Bình Dương đang là thị trường tiềm năng để đầu tư và phát triển bất động sản với nhu cầu nhà ở ngày càng tăng cao. Trong khoảng 3 - 5 năm sắp tới của cá nhân anh và Cen Miền Nam đang ấp ủ những ý tưởng mới tại Bình Dương. Năm 2020, Cen Miền Nam hứa hẹn sẽ mang đến cho khách hàng nhiều lựa chọn hấp dẫn như đã từng với C-Sky View. Hy vọng năm 2020, Cen Miền Nam sẽ lại mang đến những kỷ lục mới về doanh số.

Nguyễn Nam

CHUYẾN TÀU THỜI GIAN
Leng keng phố thị Ký hoạ sắc hương

Những người đẩy thuyền "THE MANNOR CENTRAL PARK"

Những ngày tháng 11, trong giới bất động sản bỗng được đón một cơn sóng cực lớn mang tên "The Manor Central Park". Cơn sóng này ập đến như một luồng năng lượng tích cực trong bối cảnh thị trường bất động sản đang có dấu hiệu trầm lắng. Con thuyền của nhà Cen tiến nhanh như vũ bão với 68 giao dịch được ghi nhận trong hơn một tháng.

Đó là con số vô cùng ấn tượng đối với dòng sản phẩm BĐS cao cấp, gây chấn động cho bất động sản phía Tây Nam Hà Nội. Thế nhưng, không có thành công nào là dễ dàng. Tất cả những kết quả này có được là nhờ công sức của cả một tập thể - những người đẩy thuyền The Mannor Central Park.

MEMBER OF CEN

Đầu tiên là phải nhắc đến đội ngũ ban lãnh đạo đang trực tiếp chỉ đạo dự án The Manor Central Park. Đó là chị Nguyễn Minh Hồi, chị Nguyễn Thị Dung (Jung men), anh Vũ Anh Tuấn (APM), những tướng lĩnh hùng mạnh của nhà Cen.

Họ chính là những người đưa ra những chính sách bán hàng xuất thần, giúp cho đội ngũ kinh doanh có key bán hàng vô cùng hiệu quả. Và đặc biệt, đằng sau nữ tướng Jung Men, là một ekip trợ lý Phó Tổng giám đốc vô cùng thông minh, nhạy bén và có kinh nghiệm "thực chiến" lâu năm. Chính ekip trợ lý là những người đứng sau những content bán hàng đỉnh cao. Những bài viết cùng key chốt khách đắt giá mà chúng ta thấy trong thời gian gần đây.

Bên cạnh đội ngũ kinh doanh hùng mạnh, chúng ta cũng không thể không nhắc đến ekip MKT của nữ tướng Lưu Thị Hòa. Một chính sách bán hàng mạnh mẽ, những key bán hàng chuẩn và chất lượng cũng chưa đủ nếu thiếu đi đội ngũ RSM đứng sau dự án.

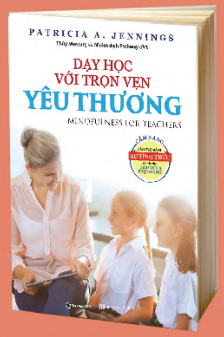
Đội ngũ RSM bao gồm tất cả các phòng ban Marketing, Creative, Thiết kế, Biên tập, Booking, Digital.... Tham gia vào dự án với một tâm thế nhiệt huyết. Sự kiện mở bán lớn của dự án The Manor Central Park vào ngày 17/11 với concept "Chuyến tàu thời gian: Leng keng phố thị - Ký họa sắc hương" đã thành công rực rỡ và để lại rất nhiều cảm xúc đối với khách hàng là minh chứng cho những nỗ lực của đội ngũ RSM.

Không có thành công nào đến chỉ bằng sự may mắn, nó là thành quả nỗ lực của rất nhiều con người. Của cả tập thể nhà Cen, để cùng nhau đưa con thuyền The Manor Central Park ra khơi, đón sóng.

Dương Vô Cùng

THƯ VIỆN CEN

DẠY HỌC VỚI *Trọn vẹn yêu thương*



"Dạy học với trọn vẹn yêu thương" là cuốn sách do Tiến sĩ Patricia A. Jennings viết từ kinh nghiệm hơn 40 năm làm người thực hành sự tỉnh thức, nhà giáo dục và nhà khoa học. Cuốn sách là tâm huyết của Tiến sĩ Patricia A. Jennings dành cho tất cả những ai quan tâm đến việc chuyển hóa trường học thành môt trường thúc đẩy sự phát triển của con người và trở thành nơi trẻ em và thanh thiếu niên có thể phát huy được hết tiềm năng của mình.

Tác giả Patricia A. Jennings đã trải qua thời thơ ấu với một loạt biến cố đau thương. Bà đã mồ côi từ năm 15 tuổi. Trong suốt thời gian chấn động tâm lý và bị u uất, Jennings đã được cô giáo Curtis động viên và hỗ trợ. Cô Curtis bày cho Jennings cách an toàn để bộc lộ nỗi buồn và tuyệt vọng bằng việc trân trọng những gì mình đã trải qua và giúp tác giả chuyển hóa những trải nghiệm kinh khủng bằng nghệ thuật. Cô giáo Curtis đã truyền nguồn cảm hứng cho Jennings bước vào nghề giáo sau này và phát hiện ra sức mạnh tự chữa lành của sự tỉnh thức.

Môi trường lớp học có thể gây ra các vấn đề nghiêm trọng về sức khỏe liên quan đến stress. Nghĩa là, cả giáo viên lẫn học sinh đều là "tù nhân" – họ không thể bỏ ra ngoài trong suốt giờ học mà không phải chịu những hậu quả tiêu cực. Hơn nữa, cơ chế xã hội và cảm xúc của một căn phòng đầy trẻ nhỏ hay trẻ vị thành niên có thể gây tâm lý căng thẳng, thậm chí rối ren.

Dưới áp lực đó, một vài học sinh trở nên gây rối, xao nhãng và thậm chí ngang ngạnh, còn giáo viên thì trở nên lo âu, chán nản, lúng túng và tuyệt vọng. Nhìn ở dưới góc độ này, thật dễ hiểu tại sao giáo viên bị kiệt sức còn học sinh thì không chịu học. Phản ứng với stress làm chệch hướng việc dạy của giáo viên và việc học của học sinh.

Vì lẽ đó, một phương pháp dựa trên sự tỉnh thức để hỗ trợ sức khỏe cho giáo viên là bức thiết. Hơn nữa, nếu chúng ta có thể trang bị cho giáo viên những kỹ năng để quản lý tốt hơn những nhu cầu xã hội và cảm xúc này, không khí lớp học sẽ được cải thiện, hành vi và việc học tập của học sinh.

Cuốn sách dành cho những người đang làm giáo dục nói chung, và dành riêng cho các bậc phụ huynh. Hãy đọc lại cuốn sách khi có vấn đề khó khăn với trẻ, và bất cứ trang nào bạn cũng có thể tìm được một giải pháp, một cách thấu hiểu và một hướng mở rộng trái tim của mình cho mọi người, cho con.

Thu Thủy (Tổng hợp)

CEN OPEN

CEN VĨNH PHÚC VÀ NHỮNG GIẤC MƠ LỚN

Dù mới thành lập từ năm 2017, nhưng Cen Vĩnh Phúc đã và đang chứng tỏ mình là một đội quân vững mạnh trong "trận chiến" phân phối phát triển BĐS của nhà Cen.

Hiện tại, Cen Vĩnh Phúc đang phân phối các dự án như: Park Hill Thành Công, The City Light tại thành phố Vĩnh Yên và Flamingo, Wyndham Thanh Thủy tại Phú Thọ. Trong thời gian tới, Cen Vĩnh Phúc sẽ triển thêm các dự án như: Nam Vĩnh Yên DIC, TMS Đầm Cói, Times Garden Bắc Đầm Vạc,... Và đây chính là khoảng thời gian để Cen Vĩnh Phúc "bùng nổ" hơn nữa trong thời gian tới.

Trong Ra Khơi số 66, BBT Ra Khơi đã có cuộc trò chuyện với anh Quản Trọng Vinh – Giám đốc Cen Vĩnh Phúc để lắng nghe những chia sẻ về những nỗ lực và phong cách "không bao giờ từ bỏ" của người nhà Cen tại Vĩnh Phúc.

RK: Anh đã từng đánh giá Cen Vĩnh Phúc đang sở hữu "Thiên thời – Địa lợi – Nhân hòa", vậy cụ thể những yếu tố trên như thế nào?

Anh Quản Trọng Vinh: Vĩnh Phúc là một trong những tỉnh có "thiên thời - địa lợi" để phát triển BĐS và khi BLĐ Cen quyết định mở chi nhánh tại đây thì Cen Vĩnh Phúc chúng tôi có thêm cả yếu tố "nhân hòa" nữa.

Thiên thời là khi xu hướng BĐS hiện nay đang dần dịch chuyển về các tỉnh thành ven đô thay cho khu trung tâm. Bởi các thành phố lớn như Hà Nội, Sài Gòn quỹ đất gần như cạn kiệt. Trong khi đó, quỹ đất tại các tỉnh lân cận, trong đó có Vĩnh Phúc lại rất dồi dào, giá cả cũng hợp lý nên được nhiều nhà đầu tư phát triển BĐS cũng như khách hàng quan tâm.

Về yếu tố "địa lợi", Vĩnh Phúc có vị trí địa lý cực kỳ thuận lợi, khi nằm sát Thủ đô, lại rất gần sân bay Nội Bài.

Cơ sở hạ tầng, đường xá, cầu cống phát triển giúp việc giao thương giữa Vĩnh Phúc và các tỉnh lân cận rất dễ dàng. Cũng chính nhờ vị trí đắc địa nên Vĩnh Phúc đã trở thành "đại bản doanh" của nhiều Khu công nghiệp hiện đại như: KCN Khai Quang, KCN Bá Thiện 1, KCN Bá Thiện 2, KCN Bình Xuyên 1, Bình Xuyên 2, KCN Thăng Long 3; Khu nghỉ dưỡng: Flamingo Đại Lải Resort, Tam Đảo,...

Với những thế mạnh về vị trí, thiên nhiên, hạ tầng, Vĩnh Phúc đã lọt vào tầm ngắm của nhiều tập đoàn BĐS lớn như: Sun Group, Vingroup, FLC Group, Sông Hồng Thủ đô, Phúc Sơn Group,... Và Cen cũng không ngoại lệ, BLĐ Tập đoàn đã quyết định thành lập Văn phòng đại diện tại Vĩnh Phúc với mong muốn khai phá mảnh đất đầy tiềm năng này.

Từ khi thành lập đến nay, Cen Vĩnh Phúc luôn được Ban lãnh đạo Tập đoàn quan tâm và tạo nhiều điều kiện phát triển. Và để đáp lại những sự trân quý đó là những nỗ lực, nhiệt huyết và sự quyết tâm cao độ của toàn thể anh, chị em Cen Vĩnh Phúc – đây chính là yếu tố "nhân hòa" mà mình chia sẻ ở trên.

Chính vì vậy, đến "thời điểm vàng", nhất định Cen Vĩnh Phúc cũng sẽ phát triển và lớn mạnh như Cen Đà Nẵng, Cen Sài Gòn. Và đây cũng là kế hoạch dài hạn của Cen Vĩnh Phúc.

RK: Yếu tố thiên thời – địa lợi thì khá rõ rồi, nhưng yếu tố "nhân hòa" của Cen Vĩnh Phúc cụ thể là như thế nào?

Anh Quản Trọng Vinh: So với hệ thống các Văn phòng đại diện của Cen thì Cen Vĩnh Phúc ở gần trụ sở chính nên việc cập nhật chủ trương từ BLĐ rất nhanh chóng. Mặt khác, Cen Vĩnh Phúc cũng được tham gia nhiều hoạt động chung của Tập đoàn, khiến anh, chị, em thêm hiểu về văn hóa nhà Cen, phong cách làm việc của nhà Cen và thêm gắn bó với nhà Cen hơn.

Tất cả nhân sự của Cen Vĩnh Phúc đều đã tham gia và hoàn thành các khóa đào tạo, chương trình học của Mentor – Đại lý ủy quyền, Kỹ năng bán hàng, Marketing, Phong thủy,... Đây là nền móng, là kỹ năng giúp anh chị em Vĩnh Phúc có kiến thức chuyên môn trong việc phân phối BĐS.

Phần lớn các anh chị em Cen Vĩnh Phúc là những bạn trẻ nên tinh thần làm việc rất nhiệt huyết, máu lửa và có niềm đam mê kiếm tiền rất lớn. Từ đó tạo nên một thương hiệu Cen Vĩnh Phúc: Trẻ trung – Năng động – Nhiệt huyết.
Đội ngũ nhân sự của Cen Vĩnh Phúc phần lớn là đội ngũ trẻ nên tinh thần làm việc rất nhiệt huyết và đam mê kiếm tiền. Từ đó tạo nên một Cen Vĩnh Phúc: Trẻ trung – Năng Động – Nhiệt huyết.
Và mình vẫn luôn nói với các bạn Cen Vĩnh Phúc: "Muốn đi nhanh thì đi một mình. Muốn đi xa thì đi cùng Cen".

Cảm ơn anh về những chia sẻ trên, chúc Cen Vĩnh Phúc sẽ ngày càng phát triển và sớm chạm đến "thời điểm vàng" để thật bùng nổ, thật thành công!

Ánh Lâm

Tuổi Thanh Xuân CỦA TẤT CẢ CHÚNG TA...

Nhiều khi tôi bị hoài niệm dữ dội về những tháng ngày thanh xuân tươi đẹp, bên cạnh những người mà có thể cả đời này, mình cũng không còn cơ hội gặp lại.

Có một sự thật đau lòng là, những người ta yêu thương sẽ không cùng ta mãi mãi, một ngày nào đó sẽ rời bỏ ta đi. Và tuổi trẻ trải qua mất mát là để trưởng thành.

…

Gần đây tôi đã xem lại một bộ phim, với tôi đó là một câu chuyện nhỏ, giản dị nhưng đầy ám ảnh và day dứt – **Reply 1988**. Một bộ phim về tuổi thanh xuân tươi đẹp đã ở lại mãi mãi cùng tuổi 18 ở một ngõ nhỏ của Hàn Quốc.

Gần đây tôi cũng đã có thời gian gặp gỡ chị gái lớn của mình, chúng tôi đã ngồi kể lại với nhau rất nhiều những câu chuyện nhỏ khi chúng tôi vẫn ở dưới một mái nhà, cùng với bố mẹ và đủ đầy anh chị em.

Những câu chuyện này khiến tôi day dứt mãi về tuổi thanh xuân của tất cả chúng ta. Điều gì đã mãi mãi ở lại? Điều gì đã chẳng thể trở về? Và chúng ta, rốt cục không thể nào thắng nổi thời gian.

…

Ngày đó, cũng trong một xóm nhỏ, tôi có những người bạn cùng mình đi qua khoảng thời gian tuổi thơ cho đến khi tất cả đều trưởng thành. Ngày đó, chúng tôi còn nhỏ, và tôi chưa từng nghĩ rằng, một ngày nào đó, bố mẹ mình sẽ già đi.

Khi còn trẻ chúng ta thường dễ dàng nghĩ rằng, ngày hôm nay tạm biệt rồi một ngày nào đó sẽ gặp lại. Nhưng không ngờ, ngày đó cũng là ngày cuối cùng chúng ta gặp họ.

Khi còn trẻ, chúng ta thường mộng tưởng, cứ tiếp tục rồi sẽ gặp được người yêu mình sâu đậm hơn. Nhưng chúng ta không ngờ, những gì đẹp đẽ nhất dành cho chúng ta, chỉ ở một vài thời điểm trong đời.

Khi còn trẻ, chúng ta cho rằng, ngôi nhà, xóm nhỏ, con đường, mọi thứ sẽ ở đó, bền vững và mãi mãi. Nhưng theo cùng năm tháng, xóm làng cũng già đi dù trông chúng có vẻ khang trang hơn, nhiều nhà mới hơn. Nhiều người già cũng dần đi xa. Những người trẻ lớn lên cũng rời thôn xóm.

Ở quê, mỗi lần tôi về, thậm chí tôi còn thấy xóm nhỏ nơi chúng tôi lớn lên tiêu điều hơn, buồn hơn. Xóm nhỏ đó chỉ có người già và trẻ nhỏ, thanh niên đều thoát ly đi làm ăn xa nên mỗi trận bão lũ về, cả thôn quê xiêu vẹo chống đỡ.

Một ngày nào đó, khi thanh xuân của tất cả chúng ta qua đi, những năm tháng tươi đẹp sẽ trở thành ký ức, dù là ký ức nhiều hạnh phúc hay nước mắt thì đôi khi cũng trở thành nguồn năng lượng để hiện tại và tương lai luôn có thể mỉm cười khi ngoái đầu.

Có thể một ngày nào đó của sau này, chúng ta cũng sẽ muốn trở về để gặp một vài người. Nhìn thấy bố mẹ, trẻ trung như núi Thái Sơn. Thấy chúng bạn, vẫn nô đùa, chạy dọc con đường làng ngập nắng. Thấy chính mình, cười tươi bên một khóm hoa trước nhà…

Hà Thanh

"Chuyện Ở trọ NGÀY XA QUÊ"

Cứ đúng 23 giờ khuya, anh hàng xóm lại bật nhạc, tiếng nhạc vang lên não nề "khổ trước sướng sau thế mới giàu, tình nghĩa anh em có chắc bền lâu,…" cả xóm trọ yên ắng bỗng ồn ào. Tiếng trẻ con khóc khi bị quấy giấc ngủ, tiếng chó sủa mèo kêu

Sau vài phút ầm ĩ, tiếng nhạc tắt hẳn, cả xóm lại chìm trong im lặng. Lâu lâu tiếng ngáy ngủ vang lên, tiếng chuột chạy loạt xoạt,…

Tôi vẫn chẳng thể vào giấc ngủ …

3 giờ sáng, khi vừa chập chờn vào giấc, tôi lại bị đánh thức bởi tiếng xoong nồi va vào nhau lẻng xẻng, tiếng xì xèo của chảo dầu xôi. Mùi mắm, mùi trứng chiên, mùi bì trộn,… tạo thành một loại mùi hỗn hợp phảng phất khắp không gian. Mở cửa sổ nhìn sang phòng đối diện, đập vào mắt tôi là cặp vợ chồng trung niên đã dậy từ lâu, đang chuẩn bị cho công việc của một ngày mới. Chị vợ tất bật chiên chiên nấu nấu, anh chồng húp xì xụt tô mì nghi ngút khói. Lâu lâu lại tiếng cự nhau nhỏ to: *Ăn cho cố đô rồi ngày chạy được đôi cuốc xe, bộ ông tính sống kiểu gì?*

Nghe đâu, chị vợ chừng hơn 40 chục tuổi, bán cơm tấm ngay đầu chợ Đo Đạc, còn anh chồng tật nhẹ ở chân nên chạy xe Grab. Họ vất vả mưu sinh từ sáng tới khuya, nhưng cứ hễ có mặt ở nhà là hai vợ chồng đụng độ, chửi bới ì xèo.

Nhìn đồng hồ đã điểm 3 giờ 20 phút, tôi thức hẳn khi chẳng thể ngủ được nữa, bật chiếc đèn học, tôi lấy cuốn *"Hành trình về Phương Đông"* đọc tiếp trang số 203 với đoạn *"Như thế ông có thể sai khiến ma quỷ hay sao?"*. Đang miên man trong trang sách đầy ly kỳ với những câu hỏi của giáo sư Evans – Wents, tiếng khóc của bé Bi phòng bên làm tôi giật mình nhìn ra thì trời đã sáng chưng hửng. Bé Bi vẫn không ngừng khóc, sáng nào cũng vậy. Tôi đoán nó khóc bởi thức dậy không thấy ba mẹ nó đâu. Quẩn quanh chỉ là tiếng bà nội dỗ dành: *"Ơi ơi, con ngon, bố mẹ đi làm trưa về với con ngay. Bà thương, bà thương"*.

Bố mẹ Bi làm công nhân dưới Thủ Đức, bà nội từ Hưng Yên vào chăm Bi. Từ ngày vào xóm, tôi chưa gặp mặt bố mẹ Bi bao giờ bởi như theo lời kể của bà chủ nhà thì *"Nhà đó đi làm miết, quanh năm suốt tháng vậy đó, hết giờ lại tăng ca. Cả vợ lẫn chồng y chang con cá mắm"*.

Ngáp một hơi thật dài vì thèm ngủ, tôi quáng mắt khi bị những tia nắng đầu ngày làm phiền. Ánh mắt tôi dừng lại ở hình ảnh chị Bảy đầu xóm đang dắt chiếc xe máy Honda hiệu CUP 50 đã cũ đi ra cổng. Dáng chị Bảy thô kệch với những bước đi chắc nịch như muốn nhấn một cú thật sâu vào đất. Chị ít nói chuyện với mọi người trong xóm. Tôi cũng chỉ mới chạm mặt chị vài lần vào lúc chiều muộn khi hai mẹ con chị đi làm về. Và dù có chào chị hay không, tôi cũng chẳng bao giờ nghe được giọng chị, có đợt chỉ thấy thằng con chị càu nhàu: *"Ủa sao má bật đèn chi? Tốn tiền…."* Gấp lại màn gối, tắt điện vì trời đã rạng hẳn, tôi vẫn cảm thấy uể oải chưa lấy lại được tinh thần. Tôi ngả người, nằm phịch xuống chiếc giường thực ra chỉ có chiếu trải trên một tấm nệm mỏng, miên man dòng suy nghĩ.

Xóm trọ của tôi nằm cách trung tâm thành phố bởi con sông Sài Gòn. Nơi mà vài năm gần đây trở thành điểm nóng của bất động sản với những giao dịch lên tới hàng triệu đô. Bên cạnh những khu biệt thự sang trọng, những tòa chung cư mới xây sáng lấp lánh, là những khu trọ được xây tạm bợ cho người nhập cư thuê. Xóm trọ của tôi có gần 20 phòng tất cả, tựa như một một thế giới thu nhỏ với đầy đủ thành phần xã hội, từ mấy bé sinh viên mới nhập học, người lao động nghèo cho đến có hẳn một dãy cho các "VIP" thuê với phòng đủ tiện nghi.

Có lúc nó ồn ào náo nhiệt khiến người ta nhức đầu, có khi lại lặng yên đến cô tịch.
Xóm được phân biệt với thế giới phồn hoa bên ngoài bằng cánh cổng sắt, được sơn màu xanh bóng bẩy. Lần đầu khi đến xóm, tôi ngỡ mình đi lạc khi phía trước xóm là 2 căn nhà mái bằng rộng rãi, khang trang. Trước cổng có đậu xe ô tô Mercedes đời mới. Sau hỏi ra mới biết, đó là nhà bà chủ và cậu con trai cả. Còn phía sau hai căn nhà đó, có một lối riêng dẫn vào xóm.

Xóm được gọi bằng cái tên thân thương Bình An, chỉ cách nhà bà chủ vài trăm mét. Vừa đi hết ranh giới phân cách với nhà chính, ngay lập tức thoang thoảng mùi của ẩm mốc, mùi đất,... sộc vào mũi tôi.

Ngày vào xem phòng, tôi nói bà chủ, tôi người miền Bắc vào Nam sinh sống, chi phí không nhiều nên không cần phòng to đẹp tiện nghi, chỉ cần phòng sạch sẽ, thoáng mát là được. Bà chủ dẫn tôi vào 2 căn phòng nằm hai hướng khác nhau. 1 căn nằm giữa xóm, ẩm thấp và tối. Nhưng bà chủ nói đon đả *"Phòng này á, nhìn vậy nhưng được cái mát mẻ. Giá cũng mềm. Con ở thì báo cô ghi"*.

Thấy tôi còn dần đo, bà chủ dẫn tôi xuống căn phía Tây, nhìn ra phía công trường đang xây dựng. Căn này sáng sủa và vẫn còn mùi sơn mới. Tôi đoán mới có người chuyển đi ít hôm, bởi còn vài thứ đồ vẫn bỏ lại.

Căn phòng rộng chưa tới 15m² được thiết kế thô sơ và có chút tạm bợ với 1 gác lửng để ngủ, 1 phòng vệ sinh, khu nấu nướng và chỗ để xe ngoài hành lang. Khi tôi đang mải ngắm nghía căn phòng, bà chủ hằn giọng *"Căn này á, 4 triệu. Nhẩm ở được hông báo cô?"*.

Dần đo một chút, tôi quyết định chọn căn phòng này bởi đã quá mệt sau cả tuần kiếm nhà trọ. Vừa cất lời đồng ý, thấy dưới chân nhợn nhợn, tôi nhìn xuống hóa ra một chú gián đã nằm sõng soài dưới chân.

Cả tuần trời, không đêm nào tôi ngon giấc, chỉ đơn giản những màu sắc, âm thanh tại xóm cứ ám ảnh tôi mãi. Tôi nhớ nhà, nhớ bà nội với những chiều bà hay ngồi võng trước thềm nhà, miệng bỏm bém nhai trầu; Nhớ thằng cháu tôi cứ chiều là lại la lớn khiến mẹ tôi đau đầu: *"Con muốn đi bơi, con muốn đi bơi, bà cho con đi bơi đi"*. Nhớ bữa cơm gia đình ấp áp và đầy ắp món ngon mẹ làm; Nhớ những lúc xe hỏng, hay lười đi học chỉ cần nói bố một tiếng, dù đang làm gì, ở đâu bố cũng ngay lập tức có mặt và đưa tôi tới trường.

Từ nhỏ, tôi luôn được bố mẹ bao bọc, dành tình yêu thương và chăm sóc từng ly, từng tý nên chưa biết thế nào là vất vả, là cô độc.

Bởi vậy, khi ở trọ, tôi thấy đơn độc và nhớ nhà vô cùng. Nhưng những hình ảnh và âm thanh của xóm Bình An khiến tôi như thức tỉnh. Cuộc sống của những người quanh xóm, đã có lúc tôi cảm thấy bị làm phiền, đã có lúc tôi thấy sợ những con người quanh mình, nhưng thật kỳ lạ, dần dần nó lại giúp tôi hiểu ra nhiều điều, khiến tôi sực tỉnh giữa cuộc sống mà có lúc tôi thấy mình như một kẻ lữ hành mộng mơ.

Ngày này qua ngày khác, nói quen cũng chưa hẳn, nhưng phần nào tôi cảm thấy mình có thể thích nghi được với môi trường xung quanh. Thấy thật thương những con người lao động vất vả ngoài kia, thấy mình đã từng ích kỷ và thiếu kiến thức cuộc sống thế nào khi trước đây luôn định kiến với xóm trọ và những người lao động nghèo.

Rồi tôi lại nhớ đến hình ảnh chị Hạnh ở dãy phòng VIP đã dịu dàng và cười tươi như thế nào khi bà Tám lỡ hắt bát nước từ trong phòng ra cửa vướng vào chị Hạnh. Hay cách chị Bảy dù không thường xuyên trò chuyện với ai, nhưng sẵn sàng đỡ đồ lên xe cho vợ chồng chú Tư. Còn có bữa được nghỉ, trời mưa bất chợt chị bất chấp trời mưa, chạy ra ngoài cất đồ cho cả xóm khi nhiều nhà chưa đi làm về.

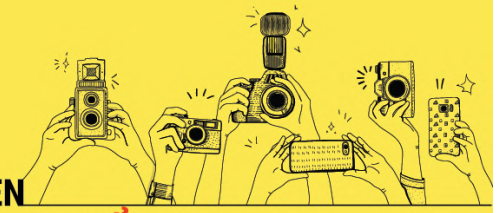
Rồi như sáng nay, thức dậy sau một đêm khó ngủ, mở cửa phòng tôi được tặng ngay một đĩa bánh bèo nhà làm của bà chủ. Nhìn bà béo tròn, mặt có vẻ hơi dữ, cách nói chuyện có chút bặm trợn nhưng thực ra đó lại là người phụ nữ rất tình cảm, giàu lòng thương người.

Miên man với đủ suy nghĩ, tiếng điện thoại báo thức 7 giờ sáng, tôi phải chuẩn bị đi làm. Ở thành phố phồn hoa này, kiếm được công việc đã khó, công việc như của tôi đang làm lại càng khó hơn. Tôi luôn tự nhủ với mình dù mệt hay khó khăn đến đâu tôi cũng phải cố gắng để khiến mỗi ngày đi làm, mỗi ngày sống đều thật ý nghĩa.

Dắt xe máy ra ngoài cổng, nhìn anh Quỳnh – người đàn ông luôn mở những ca khúc về đời lúc đêm khuya lướt qua với tiếng hát nghêu ngao hát *"Một lần này nữa thôi, tôi xin cảm ơn bạn, đã cho tôi biết đời chỉ là thế thôi..."* làm tôi tỉnh hẳn, tôi lên xe và phóng nhanh hòa vào dòng người đang hối hả ngoài kia.

Phương Nguyên

08 PHOTO'S CEN



NHÀ CEN BÙNG NỔ CÁC DỰ ÁN CUỐI NĂM

Những ngày cuối năm, ở Cen đang có rất nhiều dự án lớn được triển khai. Cuộc đua doanh số đang trở nên nóng hơn bao giờ hết, các đội kinh doanh đang gấp rút về đích với những thành tích kinh doanh ấn tượng. Các sự kiện mở bán lớn liên tục được tổ chức thu hút sự quan tâm đông đảo của các quý khách hàng.

PHOTO'S CEN

Eurowindow River Park

THE MANOR CENTRAL PARK | KỶ NGUYÊN MỚI CỦA 36 PHỐ PHƯỜNG

Chuyến tàu thời gian ***"Leng keng phố thị, Ký họa sắc hương"*** – đưa khách hàng đến với một Hà Nội mới hội nhập, trẻ trung nhưng vẫn giữ trọn tinh hoa của mảnh đất Kinh Kỳ nghìn năm.

PHOTO'S CEN

Ngày hội Của NHỮNG NGƯỜI THẦY Tại CEN

"Dưới ánh mặt trời, không có nghề nào cao quý như nghề dạy học". Và tại Cen, ngày hội của thầy cô cũng ngập tràn hoa tươi, tiếng cười,... và đặc biệt rất nhiều lời biết ơn trân trọng được gửi tới các thầy cô thuộc đội ngũ giảng viên nội bộ - những người thầy đang truyền nhiệt huyết, niềm tin và kiến thức trong lĩnh vực bất động sản.

Nếu như tại Cen Hà Nội, bằng khen, thiệp chúc mừng tự tay các học viên chuẩn bị được trao tận tay các thầy cô...

... thì tại Cen Miền Nam, chương trình Happy Teacher's Day, được tổ chức tại Phòng Đào tạo là lời cảm ơn sâu sắc, ghi nhận những đóng góp của các thầy cô trong thời gian qua.

Tại Cen Nghệ An, Cen Nha Trang,... tình cảm yêu thương và những bó hoa tươi thắm được gửi trao tới giảng viên nội bộ nhà Cen.

Thùy Dung – Lam Thy