

# RA KHƠI

SỐ 71  
05.2020

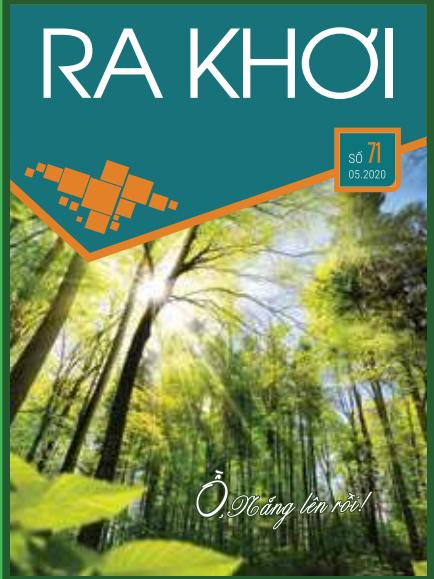
Ô, Xe  
đang  
lên  
rõi!

# CEN RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:  
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ ĐỊA CHỈ:  
truyenthongtapdoan@cengroup.vn

BAN BIÊN TẬP RA KHƠI



RA KHƠI - ẨN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ  
THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THẾ KỶ

Website: cengroup.vn.

TRỤ SỞ CHÍNH  
137, Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.  
ĐT: (04) 62636688 - Fax: (04) 62814195

VĂN PHÒNG:  
Tầng 3, tòa nhà Samco - 326 Võ Văn Kiệt,  
phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM.  
ĐT: (08) 383.795.95

## MỤC LỤC

LỜI NGỎ ..... 03

TIN TỨC ..... 04-07

CenLand dẫn đầu trong cuộc chuyển đổi số, giao dịch BDS  
Eurowindow River Park khai trương nhà mẫu trên sóng livestream CenHomes  
Sắp ra mắt thương hiệu CenCuckoo  
Bản tin BDS CenHomes – Món ăn tinh thần không thể thiếu thời đại dịch  
5 tuần và 25 bản tin + Livestream trên sóng Cenhomes.vn  
CenGroup dành hơn 10 tỷ đồng chung tay chống dịch Covid-19

TIÊU ĐIỂM ..... 08-13

Nhà Cen kích hoạt năng lực chiến binh – quyết tâm không ngủ đông  
trong cơn bão Covid 19  
Không vì Covid-19 mà trì hoãn giấc mơ lớn!  
Cen X Space: Co-working của CenGroup hỗ trợ doanh nghiệp SMEs  
và start-ups 6 tỷ đồng

BẤT ĐỘNG SẢN NỘI BỘ ..... 14-17

The Matrix One  
Mê Linh Vista  
Park City  
King Palace

KHÁM PHÁ ..... 18-20

Bí quyết để đạt được Chân Hạnh Phúc khi tập Yoga  
Phố giao mùa

MEMBER OF CEN ..... 21-28

Kinh doanh BDS có gì khác biệt trong thời gian trực  
tuyến lên ngôi?  
RSM tăng tốc giữa mùa Covid - những ngày không quên  
Người nhà Cen cùng chiến dịch #onhavanvui  
– Kết nối không khoảng cách

CEN OPEN ..... 29- 31

Cen Đào tạo – Tạm ngừng đến lớp nhưng không ngừng  
học (Đào tạo online)  
MC mùa dịch Covid – Người kết nối thêm bận mà vui

CEN'S POTO ..... 32-33

Vén màn những bí mật sau những buổi livestream!

THƯ VIỆN CEN ..... 34-35

Đừng tháo xuống nụ cười  
– Sách về một tuổi trẻ không biết sợ  
Học viện môi giới Cen Academy

*"Khi con tu hú gọi bầy  
Lúa chín đang chín trái cây ngọt dần  
Vườn râm đặc tiếng ve ngắn  
Bắp ráy vàng hạt đầy sân nắng đào  
Trời xanh càng rộng càng cao  
Đời con điệu sáo lòn nhào tung không"*

Hẳn nhiều người đều có chung cảm giác: Mùa đông miền Bắc năm nay dài  
lại! "Kỳ nghỉ Tết dài nhất trong lịch sử..." khiến nỗi nhớ nắng, nhớ hè chưa  
bao giờ da diết đến thế!

Năm 2020 khởi đầu bằng những tín hiệu không mấy khả quan. 4 tháng đầu  
năm dường như là những tháng kéo dài của mùa đông, chúng ta sống  
chung với: "dịch bệnh", "cách li", "đứng yên", "đóng cửa",... Đó là một trong  
những nguyên nhân chính khiến tình hình kinh doanh bị suy giảm nghiêm  
trọng ở tất cả các ngành, lĩnh vực, địa phương...

Tháng 5 đến bằng cái nắng hè phủ phàng và dữ dội nhưng mọi người đã  
phản lại có cảm xúc háo hức, hào hứng vô cùng. Bởi, hơn bao giờ hết, đây  
chính là lúc chúng ta bắt đầu để lật lại ván cờ, lội ngược dòng, về đích thắng  
lợi. Là lúc chúng ta phải cố gắng, tăng sức mạnh, tăng hiệu suất của bản  
thân để đạt được phong độ tốt nhất, sẵn sàng vượt lên thử thách.

Chúng ta mới đi 1/3 chặng đường của năm, có thể 2/3 còn lại vẫn đầy khó  
khăn, thách thức, nhưng đây chính là bàn đạp, là giai đoạn chuẩn bị sức bật  
cho năm 2021 bùng nổ, như chủ tịch Nguyễn Trung Vũ chia sẻ: **"Đây là cơ  
hội lớn, mỗi người nhà CEN trong giai đoạn này phải làm việc bằng 200%  
- 300% "công lực" để tiến lên phía trước. Dự kiến tăng trưởng năm 2021  
của CEN phải đạt 200% kế hoạch".**

Và trên con đường sắp tới, chúng ta sẽ không quên những bài học từ  
Covid-19, để chúng ta sống tích cực hơn, yêu thương hơn, để cùng tạo nên  
sức mạnh chiến thắng!

**Chúc các Cenner thân yêu một mùa hè rực rỡ và sảng khoái!**

*Ban Biên tập*

01  
**LỜI NGỎ**

## CENLAND DẪN ĐẦU TRONG CUỘC CHUYỂN ĐỔI SỐ, GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

Quý I/2020 là thời điểm CenLand và các đơn vị kinh doanh Bất động sản chịu nhiều tác động từ dịch Covid - 19. Trong số hơn 1.000 sàn giao dịch đang hoạt động trên cả nước thì đã có 800 đơn vị buộc phải ngừng hoạt động. Đại dịch Covid - 19 đã tác động tiêu cực đến hoạt động giao dịch nhà ở, đầu tư BDS, nhưng đây cũng chính là phép thử, bài toán thanh lọc, loại bỏ những đơn vị kinh doanh yếu kém. Trước bối cảnh khó khăn trăm bề bủa vây, CenLand đã chuyển mình nhanh chóng, dẫn đầu trong cuộc "chuyển đổi số" từ các hoạt động "trực tiếp" sang hoạt động "trực tuyến", đảm bảo mọi hoạt động kinh doanh vẫn được diễn ra thuận lợi. Kết thúc quý I, CenLand ghi nhận hơn 700 giao dịch, đặc biệt có nhiều giao dịch được ghi nhận từ hoạt động kinh doanh trực tuyến. Bên cạnh đó, nguồn hàng tại CenLand liên tục được bổ sung cho khách hàng có thể dễ dàng lựa chọn phù hợp với nhu cầu về nhà ở, đầu tư.

**Thu Thủy**



## CENLAND PIONEERS IN DIGITAL TRANSFORMATION AND REAL ESTATE BROKERAGE TRANSACTIONS

The first quarter of 2020 is the time when CenLand and sales agencies are heavily affected by the Covid19 outbreak. Out of more than 1,000 active sales agencies across the country, 800 have been forced to cease operations. The Covid-19 pandemic had a negative impact on brokerage transactions and real estate investment, which eliminates weak sales agencies. Facing difficulties, CenLand has transformed itself quickly, pioneering in "digital transformation" from "direct" to "online" activities, ensuring all business activities. By the end of the first quarter, CenLand records more than 700 successful brokerage transactions, especially from online activities. Projects sold by CenLand help customers easily choose to meet the residential needs and investment.

## EUROWINDOW RIVER PARK KHAI TRƯƠNG NHÀ MẪU TRÊN SÓNG LIVESTREAM CENHOMES

Vào 09h00 sáng thứ 7, ngày 25/4/2020, sự kiện khai trương nhà mẫu dự án Eurowindow River Park đã được phát trực tiếp trên sóng của fanpage, website, youtube CenHomes.vn.

Nắm bắt thực tế thị trường và trải nghiệm không gian, thiết kế căn hộ thực tế trước khi quyết định xuống tiền, CenInvest đã tăng thêm điểm hấp dẫn cho dự án Eurowindow River Park khi khai trương thêm 3 căn hộ mẫu tại tòa Euro River Tower nâng tổng số căn hộ mẫu tại đây lên 8 căn.

Đây cũng là lần đầu tiên một sự kiện khai trương được livestream trên sóng của CenHomes đã mang đến các trải nghiệm thú vị cho khách hàng.

Hiện tại, các tòa căn hộ thuộc chung cư Eurowindow River Park đã và đang bàn giao cho khách hàng với mức giá hấp dẫn chỉ từ 1,5 tỷ đồng sở hữu căn hộ 3 phòng ngủ.

Riêng tòa Euro River Tower sẽ được bàn giao vào quý III/2020. Đây cũng là tòa đặc biệt nhất dự án khi sở hữu loại hình căn hộ khách sạn sân bay độc đáo, nằm từ tầng 31 – 39, thiết kế tinh tế, được quản lý bởi tập đoàn Manhattan Hotel Group Singapore (MHG) danh tiếng.

**Ánh Lâm**



## EUROWINDOW RIVER PARK MODEL APARTMENTS ARE LIVESTREAMED ON FACEBOOK FAN PAGE OF CENHOMES

At 9:00 on Saturday, April 25, 2020, the inauguration event of Eurowindow River Park model apartments was livestreamed on Facebook fan page, website and Youtube of CenHomes.vn.

Capturing the market situation and real experience, CenInvest opens three Eurowindow River Park model apartments at Euro River Tower. Total number of model apartments in the project is eight units.

This is the first time the inauguration event of CenHomes has been livestreamed and brought interesting experience to customers. Currently, Eurowindow River Park apartment buildings have been handed over to residents at attractive prices from only 1.5 billion dong to own 3-bedroom apartments. Euro River Tower will be handed over in the third quarter of 2020. This is the most special apartment building of the project with airport apartments on the 31st – 39th floor, managed by Manhattan Hotel Group Singapore (MHG) – a world-famous and prestigious management service provider.

## RA MẮT THƯƠNG HIỆU CEN CUCKOO

Ngày 15 tháng 5, CenLand sẽ tổ chức họp báo ra mắt thương hiệu chuyên về căn hộ dịch vụ ĐẦU TIÊN CÓ QUY MÔ LỚN tại Việt Nam - CEN CUCKOO. CenLand sẽ là đơn vị Việt tiên phong xây dựng và phát triển thương hiệu về căn hộ dịch vụ dành cho khách hàng, phục vụ chủ yếu đối tượng khách nước ngoài đến làm việc tại Việt Nam. Cen Cuckoo là 1 trong những dịch vụ đầu tiên trong chuỗi Logistic Bất động sản mà Cen hướng tới. Với định hướng mang lại những căn hộ dịch vụ ấm áp, thân thiện, tiện nghi, Cen Cuckoo sẽ mang lại cảm giác gia đình cho những khách hàng phải làm việc xa gia đình.

**Thùy Dung**



## CEN CUCKOO TO BE LAUNCHED ON MAY 15, 2020

On May 15 2020, CenLand holds a press conference to launch the FIRST LARGE-SCALE serviced apartment brand in Vietnam - Cen Cuckoo. Cen Cuckoo is one of the first services in the real estate logistics of CenGroup. With the orientation to bring convenient serviced apartments, Cen Cuckoo will bring a family feeling to customers who have to work away from home.

**TIN HOT:**  
Công ty CP Dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu chính thức đổi tên thành Công ty CP TMĐT Ngôi Nhà Thế Kỷ.

Trong thời gian tới, để tăng tính nhận diện, CenLand cũng sử dụng con dấu mới có hình ảnh thương hiệu riêng từng thành viên.

### HOT NEWS:

Worldstar Land Services Joint Stock Company changed its name to Century Homes E-commerce Joint Stock Company.

In the upcoming time, CenLand uses new seals with a brand for each member company to increase identity.



www.cengroup.vn

## 5 TUẦN VÀ 25 BẢN TIN + LIVESTREAM TRÊN SÓNG CENHOMES.VN

Từ đội ngũ BLĐ, kinh doanh cho đến ekip sản xuất làm việc không ngừng nghỉ để giữ sóng Bản tin & Livestream đều đặn vào 09h00 các ngày trong tuần trên Fanpage, Youtube & Website Cenhomes.vn. Chính nhờ bước đi tiên phong này của Cen mà việc truyền tải thông tin dự án, tiếp cận tới khách hàng vẫn được diễn ra đều đặn.

Hoạt động này rất hiệu quả, các dự án có giao dịch sôi động như Eurowindow River Park, Bình Minh Garden,...

Việc livestream ở Cen cũng chính là hình mẫu mà một số đơn vị đã bắt đầu học hỏi. Và hãy cùng nhìn lại những chỉ số ấn tượng nhất trong thời gian vừa qua:

### TOP 3 DỰ ÁN LIVESTREAM CÓ LƯỢT TƯƠNG TÁC NHIỀU NHẤT

Dự án Eurowindow River Park	138.000 lượt xem
Dự án Wyndham Soleil Danang	53.000 lượt xem
Dự án The Mansions Park City HaNoi	9.600 lượt xem

### TOP 3 DỰ ÁN CÓ BẢN TIN BDS NHIỀU LƯỢT TƯƠNG TÁC NHẤT

Dự án Việt Đức Complex	31.800 lượt xem
Dự án Bình Minh Garden	3.400 lượt xem
Dự án The Manor Central Park	2.800 lượt xem

**Trần ban**

## 5 WEEKS: 25 NEWS + LIVESTREAMS ON FACEBOOK FAN PAGE OF CENHOMES.VN WAVE

BoD, managers to production team work all the time to broadcast news & livestreams at 9:00 daily on Facebook fan page, Youtube & website of Cenhomes.vn. Customers can learn about and update project information regularly in CenHomes news and livestreams.

Successful brokerage transactions are recorded in projects like Eurowindow River Park, Bình Minh Garden Shophouse, etc.

Many other sales agencies produce similar livestreams of CenLand. Impressive figures:

### TOP 3 MOST VIEWED LIVESTREAM PROJECTS

Eurowindow River Park	138.000 views
Wyndham Soleil Danang	53.000 views
The Mansions Park City Hanoi	9.600 views

### TOP 3 MOST VIEWED REAL ESTATE NEWS

Viet Duc Complex	31.800 views
Binh Minh Garden	3.400 views
The Manor Central Park	2.800 views



Eurowindow River Park

SOLEIL

PARK CITY HANOI

Lượt xem: 138.000 Lượt xem: 53.000 Lượt xem: 9.600



VIET DUC COMPLEX

BINH MINH GARDEN

THE MANOR CENTRAL PARK

Lượt xem: 31.800 Lượt xem: 3.400 Lượt xem: 2.800

# 02 TIN TỨC

## CENGROUP DÀNH HƠN 10 TỶ ĐỒNG CHUNG TAY CHỐNG DỊCH COVID-19

Sáng 7/4/2020, nhằm chung tay cùng Chính phủ phòng chống dịch COVID-19, Tập đoàn CenGroup đã trao ủng hộ 5 tỷ đồng cho công tác phòng chống dịch COVID-19 thông qua Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam. Cụ thể, CenGroup ủng hộ 4 tỷ đồng tiền vật tư y tế và 1 tỷ đồng tiền mặt.

Tại sự kiện trao ủng hộ, ông Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn CenGroup chia sẻ: CenGroup là doanh nghiệp bất động sản đã có 18 năm phát triển với khoảng 3.000 nhân sự cùng hàng chục văn phòng trên cả nước. CenGroup tin rằng, giúp đỡ công đồng và xã hội tốt đẹp hơn là một trong những giá trị nhân văn mà Cen hướng tới. Trong cuộc chiến chống dịch Covid-19, CenGroup luôn sẵn sàng đồng hành cùng Nhà nước, xã hội và cộng đồng để đẩy lùi dịch bệnh. CenGroup hy vọng góp một phần sức lực vào cuộc chiến, giúp Việt Nam sớm chiến thắng dịch bệnh.

Với CBNV, CenGroup cũng dành 5 tỷ đồng hỗ trợ anh, chị em nhà Cen vượt qua giai đoạn khó khăn do dịch bệnh.

Ngoài ra, đồng hành cùng Báo Điện tử Dân trí từ những ngày đầu phát động chương trình "Vạn lá chắn yêu thương", CenGroup đã gửi ủng hộ 250 triệu đồng và kêu gọi các đơn vị, cá nhân chung tay hỗ trợ tuyến đầu chống dịch.

**Hà Thành**



## CENGROUP DONATES 10 BILLION DONG AGAINST THE ONGOING COVID-19 PANDEMIC

On April 7 2020, CenGroup donates 5 billion dong to the Vietnam Fatherland Front Central Committee (VFFCC) to support the community in its efforts against the ongoing Covid-19 pandemic. In which, 4 billion dong is used on medical equipment and 1 billion dong in cash.

CenGroup Vice Chairman Pham Thanh Hung said: CenGroup is the market leader in real estate brokerage with 18-years experience, about 3,000 employees and dozens of representative offices. Helping the community and society better is one of the philanthropic values that Cen aims to. Amidst the complexities of the ongoing Covid-19 situation, the contribution of businesses in supporting the local community is important.

In addition, CenGroup spends 5 billion dong to support its employees to overcome difficulties as the situation continues to pose challenges for the country.

Accompanying dtinews in "Van la chan yeu thuong", CenGroup donates 250 million dong for the frontline against the deadly Covid-19 pandemic.



**BẢN TIN  
BẤT ĐỘNG SẢN  
CENHOMES.VN**

**09:00  
HÀNG NGÀY**

FANPAGE, WEBSITE & YOUTUBE CENHOMES.VN

## BẢN TIN BDS CENHOMES - MÓN ĂN TINH THẦN KHÔNG THỂ THIẾU THỜI ĐẠI DỊCH

Chương trình thời sự 19h00 hàng ngày, một bộ phim truyền hình dài tập mỗi khung giờ, một show giải trí vào mỗi cuối tuần,... Tất cả đều là sắc màu, là gia vị cho cuộc sống của bạn thêm phong phú.

Đối với cộng đồng quan tâm đến BDS đã và đang làm việc trong lĩnh vực BDS, CenHomes cũng chính là màu sắc đó, là gia vị đó khi không chỉ mang đến những thông tin cập nhật của thị trường mà còn là cơ hội để giúp bạn đạt được ước mơ, được sở hữu một trong những tài sản giá trị nhất của cuộc đời. Vào 9h00 hàng ngày, từ thứ 2 đến thứ 7, trên

mọi kênh truyền thông gồm Fanpage, Website, Youtube của CenHomes.vn, Bản tin BDS CenHomes lên sóng với đầy đủ mọi thông tin của thị trường, mang tới hàng trăm dự án "hot" nhất, tiềm năng nhất cùng hàng nghìn lượt xem và tương tác.

Đặc biệt trong thời điểm dịch bệnh, tất cả đều ưu tiên "đang ở đâu đứng yên tại đó", Bản tin BDS CenHomes lại càng trở thành "món ăn tinh thần" không thể thiếu dành cho hàng vạn người theo dõi đã và đang đồng hành cùng CenHomes.vn.

**Duy Anh**

## CENHOMES REAL ESTATE NEWS INDISPENSABLE PRODUCT FOR REAL ESTATE INVESTORS AND HOMEBUYERS

19:00 News, TV series, weekend shows, etc. All are different colors for your life. As for realtors, CenHomes brings updated market news and is an opportunity to help them achieve their dream, one of the most valuable assets of life.

At 9:00 from Monday to Saturday, on Facebook fan page, website and Youtube channel of Cenhomes.vn, CenHomes Real Estate News is broadcast with the latest market news, the most potential projects with thousands of views and likes. Amidst the coronavirus pandemic, CenHomes Real Estate News has become the indispensable product for real estate investors and homebuyers.

# TIÊU ĐIỂM

## NHÀ CEN KÍCH HOẠT NĂNG LỰC CHIẾN BINH QUYẾT TÂM KHÔNG NGỦ ĐÔNG *Trong cơn bão Covid-19*

“

Cơn bão đại dịch Covid-19 kéo theo sự “ngủ đông” hay còn gọi là ngừng hoạt động của nhiều đơn vị, doanh nghiệp. Là đơn vị gần 20 năm trải qua nhiều cơn giông bão của thị trường, CenGroup kích hoạt năng lực chiến binh, hoạt động không ngừng nghỉ với đa dạng các phương án kinh doanh linh hoạt, thần tốc.



### CENLAND: CHỐP CƠ HỘI - VƯỢT KHÓ KHĂN

Trong bối cảnh dịch Covid-19 ảnh hưởng tới nhiều sàn bất động sản, CenLand (CRE) đã có những phản ứng kịp thời, sẵn sàng ứng phó và luôn tìm cơ hội để bứt phá trong khó khăn.

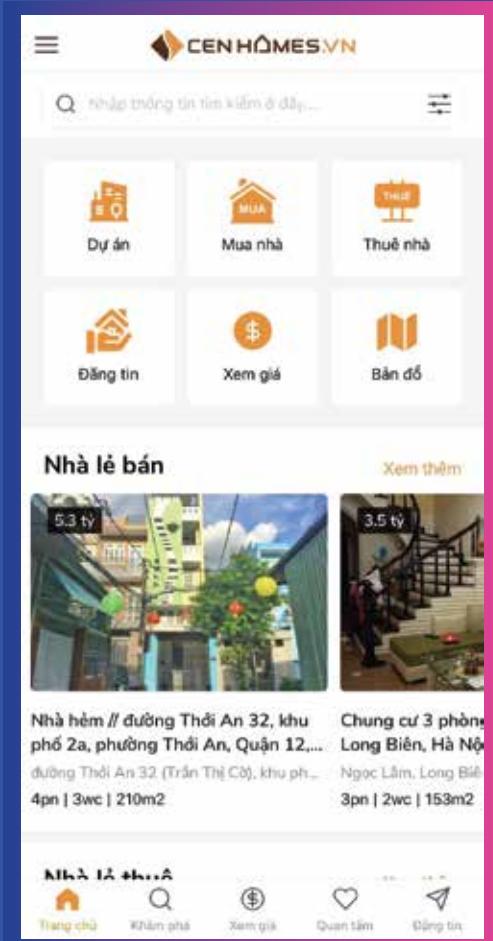
### CUỘC SÀNG LỌC

Trước sự tác động từ dịch Covid-19 trong những tháng đầu năm 2020, thị trường bất động sản đối mặt với nhiều khó khăn. Hiệp hội Bất động sản Việt Nam cho biết, bước sang nửa cuối 2019, đầu năm 2020, thị trường đã gặp những khó khăn nhất định và có dấu hiệu giảm sút mạnh, ảnh hưởng đến nhiều ngành nghề khác.

Tính riêng 3 tháng đầu năm, dưới tác động của dịch bệnh, hầu hết các hoạt động trên thị trường BDS đình trệ, giao dịch nhà đất rơi vào trạng thái “ngủ đông”. Điều này ảnh hưởng trực tiếp tới các sàn bất động sản. Theo Hội môi giới bất động sản Việt Nam, ước tính có tới 800 sàn giao dịch bất động sản đóng cửa vì Covid-19.

Thống kê trong hệ thống Hội Môi giới BDS Việt Nam và từ Bộ Xây dựng cho thấy, đến cuối năm 2018, cả nước có khoảng 1.000 sàn giao dịch BDS, trong đó TP.HCM có khoảng 300 sàn, nhưng đến cuối năm 2019 do nguồn cung sụt giảm, các sàn bắt đầu “roi rung”, hoạt động vất vưởng nhưng chưa đóng cửa nhiều. Đến giai đoạn dịch Covid-19 bùng phát thì tình trạng đóng cửa các sàn môi giới BDS diễn ra ồ ạt, nhất là ở Đà Nẵng, Nha Trang gần như 90% đóng cửa.

Để tìm lối thoát cho các doanh nghiệp ngành xây dựng và kinh doanh bất động sản trong bối cảnh khó khăn vì dịch bệnh như hiện nay, theo Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản Việt Nam, Nguyễn Trần Nam, các doanh nghiệp cần chủ động tìm hướng mới để duy trì hoạt động và gia tăng thêm tích lũy.



CenLand vẫn giao dịch đều thông qua app CenHomes.vn

Đối với các sàn bất động sản, đây có thể là một sự chọn lọc khắc nghiệt, bởi những môi giới không chuyên, sàn giao dịch kém về tầm nhìn, năng lực và nhất là không có tích luỹ về tài chính sẽ bị văng ra khỏi vòng quay của thị trường.

Những doanh nghiệp được quản lý chặt chẽ, chuyên nghiệp, tập trung vào đào tạo nguồn nhân lực bài bản, chất lượng và đặc biệt là phải có tâm với nghề sẽ có cơ hội phát triển mạnh mẽ khi thị trường ổn định trở lại.

Ông Phạm Thanh Hưng, Phó Chủ tịch CenGroup nhận định, thị trường khó khăn chỉ là tạm thời, chỉ có thể gây khó với những sàn



Hàng ngày CenLand đều có những buổi talkshow, livestream bán hàng thông qua fanpage CenHomes.vn, Cenhomes Channel trên youtube thu hút hàng chục ngàn khách hàng quan tâm.

nhỏ lẻ, còn những sàn thực sự có tiềm lực vẫn hoàn toàn có thể đứng vững thậm chí chớp thời cơ vươn lên, chiếm lĩnh thị trường. Cơ hội của các sàn giao dịch nếu phát triển được qua giai đoạn này sẽ rất rộng mở.

### CƠ HỘI CHUYỂN ĐỔI SỐ

Yêu cầu đặt ra với các doanh nghiệp bất động sản lúc này là chuyển đổi số. Áp dụng các giải pháp công nghệ được ưu tiên hàng đầu nhờ vào việc phổ cập smartphone cùng mạng xã hội hiện nay. Mặc dù dịch bệnh là điều không mong muốn và không thể lường trước, nhưng nhờ có sự đầu tư chuẩn bị từ trước mà những doanh nghiệp như Công ty CP Bất động sản Thế Kỷ (CenLand - mã CK: CRE) đã nhanh chóng chuyển đổi số kịp thời.

Không còn các hoạt động mua bán trực tiếp tại sàn và dự án, CenLand đã sử dụng các nền tảng trực tuyến sẵn có, tích hợp cùng Cenhomes.vn để lan tỏa thông tin nhanh, kịp thời của thị trường tới người mua nhà. Phát triển thành công ứng dụng bán hàng trực tuyến cũng là lý do CenLand vẫn có vài trăm giao dịch mỗi tháng để đảm bảo duy trì hoạt động giữa mùa dịch.

Hàng ngày CenLand đều có những buổi talkshow, livestream bán hàng thông qua fanpage CenHomes.vn, Cenhomes Channel trên youtube thu hút hàng chục ngàn khách hàng quan tâm.

Nền tảng công nghệ bất động sản tiên phong tại Việt Nam, Cenhomes.vn được ra mắt trước đó đã phát huy hết vai trò một cách hiệu quả. Các hoạt động mua bán trực tuyến được diễn ra hàng ngày, hàng tuần và tất cả đều nhúng trực tiếp trên website và app Cenhomes.vn với những thông tin cập nhật đầy đủ về dự án, cho phép người dùng xem xét chi tiết về không gian, vị trí... đồng thời trang bị công cụ giao dịch trực tuyến như check căn, đặt cọc, thanh toán, định giá sơ bộ.

Các bản tin bất động sản của Cenhomes.vn (trên website, trên app, fanpage) được đội ngũ nghiên cứu thị trường và truyền thông thực hiện đầy đủ nội dung dữ liệu và hình ảnh, mang tới cho người mua nhà cách nhìn tổng quan về thị trường, đồng thời có thêm tư vấn về dự án, tài chính và các quyết định đầu tư.

Để duy trì hoạt động ổn định, CRE có những chiến lược khá rõ ràng cùng nguồn tài chính khá ổn, nhờ đó các biện pháp bán hàng vẫn duy trì, dù có sụt giảm so với trước nhưng vẫn đảm bảo cản đối nguồn thu và nguồn chi, nhất là trong giai đoạn khó khăn hiện tại. CRE vẫn giữ vững chắc trong kinh doanh môi giới ở phía bắc, với thị phần chiếm 40%. Ngoài ra nay công ty tiếp tục ghi nhận các nguồn thu lớn từ các dự án Vườn Sen (Bắc Ninh), The Central (Thanh Hoá), Làng Việt Kiều (Hải Phòng), Dolphin (Hà Nội) .....

Song song với đó, CenLand tập trung mảng nhân sự và phát triển hệ thống môi giới tự do. Hệ thống của CenLand đang có hàng vạn môi giới đến từ siêu thị dự án bất động sản và hệ thống hàng ngàn sàn liên kết, các đại lý ủy quyền. Đơn vị này vẫn tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng quy mô, chiêu mộ chuyên viên kinh doanh và các đơn vị sàn liên kết để cùng phân phối kho hàng.

Vượt qua những khó khăn và lạc quan vào tương lai, theo báo cáo phân tích mới nhất của HSC dự báo về kết quả kinh doanh 2020, lợi nhuận ròng CRE năm 2020 kỳ vọng đạt 278 tỷ đồng và doanh thu 1.558 tỷ đồng.

Trước đó, năm 2019, CRE đã có một năm kinh doanh thành công với doanh thu tăng trưởng hơn 37% so với năm trước đó, đạt 2.312 tỷ đồng. Còn lợi nhuận sau thuế đạt gần 393 tỷ đồng, tăng 22,7% so với cùng kỳ, trong đó lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông công ty mẹ đạt gần 389 tỷ đồng. EPS đạt 4.860 đồng. Đây là những con số vượt trội so với nhóm cùng ngành.

# TIÊU ĐIỂM

## CENHOMES - LÀM VIỆC TÍCH CỰC VỚI 150% - 200% “CÔNG LỰC”

Xin chào tất cả các anh chị em nhà Cen,

Như chúng ta đã biết, dịch Covid-19 diễn ra từ tháng 12 năm ngoái đã ảnh hưởng rất lớn tới tình hình kinh tế, xã hội của thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Cụ thể tại Việt Nam dịch bệnh đã có ảnh hưởng trực tiếp và nghiêm trọng tới các mảng du lịch, hàng không, xuất nhập khẩu... Tuy lĩnh vực bất động sản là nhóm bị ảnh hưởng thấp hơn so với một số ngành khác nhưng cũng chịu ảnh hưởng lớn trên toàn bộ các phân khúc của thị trường. Điển hình là việc đóng cửa của hơn 800 sàn giao dịch bất động sản trên toàn quốc, giao dịch mua bán nhà giảm đến 70%, doanh thu toàn ngành giảm 80%. Cùng với

những khó khăn của năm 2019 đã làm tình hình thị trường bất động sản trong quý I/2020 gần như “đóng băng”, tuy nhiên đây cũng là phép thử sàng lọc thị trường, loại bỏ những doanh nghiệp yếu kém hoặc làm theo kiểu “ăn xổi”.

Với một đơn vị phân phối BDS như Cen cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng chung của đại dịch Covid 19 này, nhưng với sự nhạy bén và có sự chuẩn bị một cách nghiêm túc ngay từ giai đoạn đầu thì thay vì bị động như một số doanh nghiệp khác Cen lại trở thành người chủ động đón đầu và tiên phong phát triển trong giai đoạn này. Cụ thể Cen trở thành đơn vị đầu tiên áp dụng phương thức mở bán online thông qua các kênh livestreams, truyền thông số giúp sale và khách hàng vẫn có thể tiếp cận được sản phẩm trong thời gian cách ly.



Ông Nguyễn Thái Trung - Phụ trách Marketing Cenhomes.vn  
chia sẻ về những nỗ lực của đội ngũ anh chị em tại CenHomes trong thời gian vừa qua.

Đối với team CenHomes, chúng tôi vẫn đang nỗ lực hết mình để hoàn thiện sản phẩm, bổ sung dịch vụ để từng bước đưa CenHomes trở thành một nền tảng phục vụ tất cả các nhu cầu của khách hàng trong lĩnh vực bất động sản. Chúng tôi rất tự hào khi nhìn thấy những hoạt động triển khai của CenHomes đang được các đơn vị, doanh nghiệp khác học hỏi, xây dựng và triển khai theo. Có thể nói CenHomes đã trở thành người đi đầu về xu hướng triển khai trong giai đoạn này. Đội ngũ nhân sự kỹ thuật, marketing, truyền thông... của Cen vẫn làm việc tích cực với 150% - 200% “công lực” để có thể giữ vững vị thế dẫn đầu trong thời gian tới.

Xin chân thành cảm ơn.



Chị Lương Thị Thu Hà – Giám đốc Công ty cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới, đại diện lĩnh vực truyền thông, cho biết, RSM sẽ tiến lên phía trước, mạnh mẽ thay đổi, nâng cao hơn nữa chất lượng trong từng kế hoạch triển khai, tìm tòi sáng tạo để bắt kịp xu hướng thế giới.

“Nằm trong tâm bão” – đó chính là suy nghĩ của tôi khi chứng kiến những gì diễn ra với đại dịch Covid-19.

Tuy nhiên, với đánh giá của con mắt truyền thông, tôi hiểu rằng: Bất động sản là lĩnh vực đầu tư dài hạn, vì vậy, dịch bệnh có thể gây khó khăn trong ngắn hạn, chứ không ảnh hưởng đến dài hạn.

Điều mà chúng tôi, những người làm truyền thông, marketing giai đoạn này tính toán, đó là: cuộc khủng hoảng toàn cầu này sẽ thay đổi cách chúng ta suy nghĩ, hành xử và tiêu dùng, và chắc chắn sẽ không thể trở lại bình thường một cách nhanh chóng.

Nghĩa là gì? Chúng tôi phải tìm kiếm cách tiếp cận mới, thay đổi phương thức triển khai, áp sát hơn với kinh doanh, không ngừng điều chỉnh, đổi mới cách truyền thông, marketing cho từng dự án, tạo ra mô hình hoạt động mới mẻ hơn: hiệu quả chi phí trong từng kế hoạch triển khai, nâng thời lượng phát sóng bản tin và livestream từ 3 số/tuần lên 6 số/tuần và sắp tới sẽ là 7 số/tuần, gồm cả khung giờ phát sóng tối rất HOT.

Cen là đơn vị có tiềm lực mạnh, kinh nghiệm nên khả năng chịu đựng được tốt trước những khó khăn. Và đây cũng chính lúc nhà Cen tham gia mạnh mẽ hơn vào thị trường. Đi theo đúng chỉ đạo quyết liệt của vị thuyền trưởng CenGroup, những người làm truyền thông, marketing như chúng tôi chỉ có cách là tiến lên phía trước, mạnh mẽ thay đổi, nâng cao hơn nữa chất lượng trong từng kế hoạch triển khai, tìm tòi sáng tạo để bắt kịp xu hướng thế giới.

Tinh thần lạc quan, đương nhiên rồi, vì mỗi giây phút ở Cen vẫn đang cực kỳ sôi động, cứ như bão gió chỉ bên ngoài cánh cửa kia mà thôi, còn ở bên trong, từng ngọn lửa nhiệt huyết đam mê kinh doanh vẫn cuốn từng thành viên Cenner tiến về phía trước.

Thêm một chia sẻ nữa, chúng tôi hiểu sâu sắc chỉ đạo của Chủ tịch về các hành động vì mục đích xã hội là cách thiết yếu để xây dựng thương hiệu CenGroup dài hạn kể cả sau khi đại dịch Covid-19 qua đi. Cách toàn bộ tập thể Cenner đang xây dựng kênh thông tin Cenhomes.vn trở thành kênh chung hỗ trợ tất cả các anh chị em môi giới trên toàn thị trường nói riêng và cộng đồng nói chung, chính là bước đi dài và vững bền như vậy.

Ánh Lâm - Thùy Dung



Bà Lương Thị Thu Hà – Giám đốc Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới,

# TIÊU ĐIỂM

## KHÔNG VÌ COVID-19 MÀ TRÌ HOÃN GIẤC MƠ LỚN!

“

**Livestream dự án, họp online, làm việc tại nhà nhưng vẫn miệt mài chạy deadline... là những ứng biến kịp thời của Cen Sài Gòn trước đại dịch Covid-19.**

”

Theo Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam, đến tháng 3/2020, trong tổng số khoảng 1.000 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực môi giới, có đến hơn 1/3 số sàn giao dịch bất động sản phải đóng cửa. Cùng với đó, khoảng 500 sàn giao dịch phải tạm dừng hoạt động một phần.

Nói về tác động của Covid-19 đến các doanh nghiệp, chị Trịnh Cẩm Thương - Phó Tổng giám đốc thường trực Cen Sài Gòn nhấn mạnh: Theo hướng tích cực, đại dịch Covid-19 sẽ giúp các doanh nghiệp hiểu rõ hơn thực lực của chính mình. Những doanh nghiệp vẫn giữ được nhịp kinh doanh hiệu quả thực sự là doanh nghiệp có tầm nhìn, tiềm lực và sự nhạy bén. Đại dịch Covid-19 cũng là bài kiểm tra sức khỏe doanh nghiệp một cách bất ngờ và hóc búa. Doanh nghiệp có sức khỏe và đề kháng tốt sẽ vượt qua giai đoạn này và phát triển mạnh mẽ hơn.

### Chị Trịnh Cẩm Thương

#### Phó Tổng giám đốc thường trực Cen Sài Gòn

Bối cảnh xã hội thay đổi, thói quen thường ngày cũng thay đổi. Điều duy nhất không thay đổi đó là: Tinh thần làm việc hăng hái, nguồn năng lượng chiến binh của Cenners. Chị Thương chia sẻ, hơn bao giờ hết các chiến binh của Cen Sài Gòn giữ vững ngọn lửa làm việc, tinh thần lạc quan trong giai đoạn này. Quyết tâm không ngủ đông trong đại dịch, cùng với Tập đoàn, Cen Sài Gòn triển khai nhiều hoạt động, đặc biệt là hoạt động online phù hợp với tình hình thực tế để vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh hiệu quả và vừa bảo vệ sức khỏe cho Cenners.



Lam Thy



“

**Cuộc khủng hoảng do dịch viêm đường hô hấp cấp COVID-19 không chỉ gây ảnh hưởng đến sức khỏe con người mà còn tác động tiêu cực lên nền kinh tế, trong đó những doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) và doanh nghiệp khởi nghiệp (Start-up) là hai đối tượng chịu thiệt hại nặng nề nhất. Để giúp các doanh nghiệp này tiết kiệm chi phí vận hành mà không phải cắt giảm nhân sự, văn phòng chia sẻ Co-working của CenGroup đưa ra gói hỗ trợ giảm 50% phí dịch vụ thuê văn phòng làm việc, tổng giá trị lên đến 6 tỷ đồng.**

”

## Cen X Space: Co-working của CenGroup hỗ trợ doanh nghiệp SMEs và start-ups 6 tỷ đồng



### DOANH NGHIỆP SMEs VÀ START-UP ĐÚNG TRƯỚC NHIỀU THÁCH THỨC

Theo khảo sát của Ban nghiên cứu phát triển kinh tế tư nhân (Hội đồng tư vấn cải cách thủ tục hành chính của Thủ tướng Chính phủ) rất nhiều doanh nghiệp đã phải chịu ảnh hưởng nặng nề từ dịch bệnh này, đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Khảo sát cho thấy nếu dịch bệnh kéo dài tới 6 tháng, sẽ có hơn 60% doanh nghiệp được khảo sát bị giảm trên 50% doanh thu. Và nếu tình trạng này còn kéo dài thì rất nhiều doanh nghiệp sẽ đứng trước nguy cơ phá sản do doanh thu không thể bù đắp các khoản chi cho hoạt động như trả lương, lãi vay ngân hàng, thuê mặt bằng.

Dẫn lời ông Đặng Hồng Anh, Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam, về quan điểm trên khi đề cập đến chuyện doanh nghiệp làm gì để vượt khó trong đại dịch Covid-19. Ông nói: “Doanh nghiệp nên chuyển khỏi trạng thái “ngủ đông” thời khủng hoảng bởi doanh thu giảm sút hoặc doanh thu không có sẽ khiến doanh nghiệp sớm mất cân đối thu chi. Lợi nhuận âm phải chấp nhận lấy quỹ dự phòng

để duy trì dòng tiền. Quan trọng hơn, doanh nghiệp cần tồn tại qua khủng hoảng; mất thanh khoản, mất vốn là mất hết. Ngoài ra, vấn đề quan trọng là doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực để phục hồi sau khủng hoảng bởi thiếu nguồn lực thì mất cơ hội. Như vậy, một số chi phí có thể được thực hiện giảm bớt lúc này gồm chi phí nhân sự, chi phí điện nước, văn phòng phẩm, tiếp thị, thuế...”.

Có thể thấy, nhu cầu sống còn của các doanh nghiệp trong thời điểm hiện tại chính là cần tìm ra lời giải cho bài toán cắt giảm chi phí vận hành để duy trì bộ máy kinh doanh.



### NHỮNG GÓI HỖ TRỢ “CỨU” DOANH NGHIỆP

Hiểu được những khó khăn của các doanh nghiệp SMEs và Start-up trong bối cảnh dịch Covid-19, Cen X Space đã đưa ra gói hỗ trợ giá lên tới 6 tỷ đồng để giúp các doanh nghiệp này giảm bớt nỗi lo chi phí vận hành, đồng thời giữ vững được đội ngũ nhân sự để duy trì hoạt động.

Theo đó, từ ngày 01/03/2020 đến ngày 15/05/2020, Cen X Space áp dụng chính

sách bán hàng “Mua 1 tặng 1” và “Mua 9 tặng 3” đối với tất cả các dịch vụ chỗ ngồi tại Cen X Space.

Ngoài ra, các Members đăng ký dịch vụ “văn phòng chia sẻ” trong khoảng thời gian này sẽ được tặng thêm 8 giờ sử dụng phòng hội thảo và 01 Block (4 tiếng) cho khu vực tổ chức sự kiện. Đặc biệt, Cen X Space còn tặng thêm gói miễn phí đăng ký kinh doanh đối với tất cả khách hàng sử dụng dịch vụ “văn phòng cá nhân” và các khách hàng đăng ký “chỗ ngồi linh động”; “chỗ ngồi cố định” trên 6 tháng.

Cen X Space được khách hàng biết đến là mô hình Co-working Space theo tiêu chuẩn 5 sao của tập đoàn CenGroup. Cen X Space được xem là giải pháp tối ưu cho các doanh nghiệp SMEs và Start-up nhờ những ưu điểm vượt trội so với văn phòng truyền thống. Mô hình này có thể dãn nở, thu hẹp số lượng chỗ ngồi một cách linh hoạt, phù hợp các đơn vị SMEs quy mô từ 20-30 nhân sự hoặc startups dưới 10 nhân sự. Đối với mô hình này, doanh nghiệp sẽ chỉ phải trả tiền chi phí chỗ ngồi, không phải trả lương cho nhân viên lễ tân, không trả tiền thêm tiền cho máy móc thiết bị văn phòng, mà vẫn được hưởng không gian làm việc chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn dịch vụ 5 sao.

Dương Võ Cùng





THE  
MATRIX  
ONE



TRUNG TÂM MỸ ĐÌNH - HÀ NỘI

**VIEW TRỌN  
ĐƯỜNG ĐUA  
ĐẲNG CẤP THẾ GIỚI**

VỊ TRÍ  
KHÔNG GIAN SỐNG  
ĐẲNG CẤP  
CHẤT SỐNG

VƯỢT MỌI  
GIỚI HẠN



CEN LAND  
the real services

CEN HOMES.VN

THE  
**MANSIONS**  
PARKCITY HANOI

TRẢI NGHIỆM *Sóng*  
**RESORT**  
TẠI PARK CITY HÀ NỘI



CÔNG TY CP BDS  
HOA ANH ĐÀO

VIREX  
VIETNAM REAL ESTATE EXCHANGE

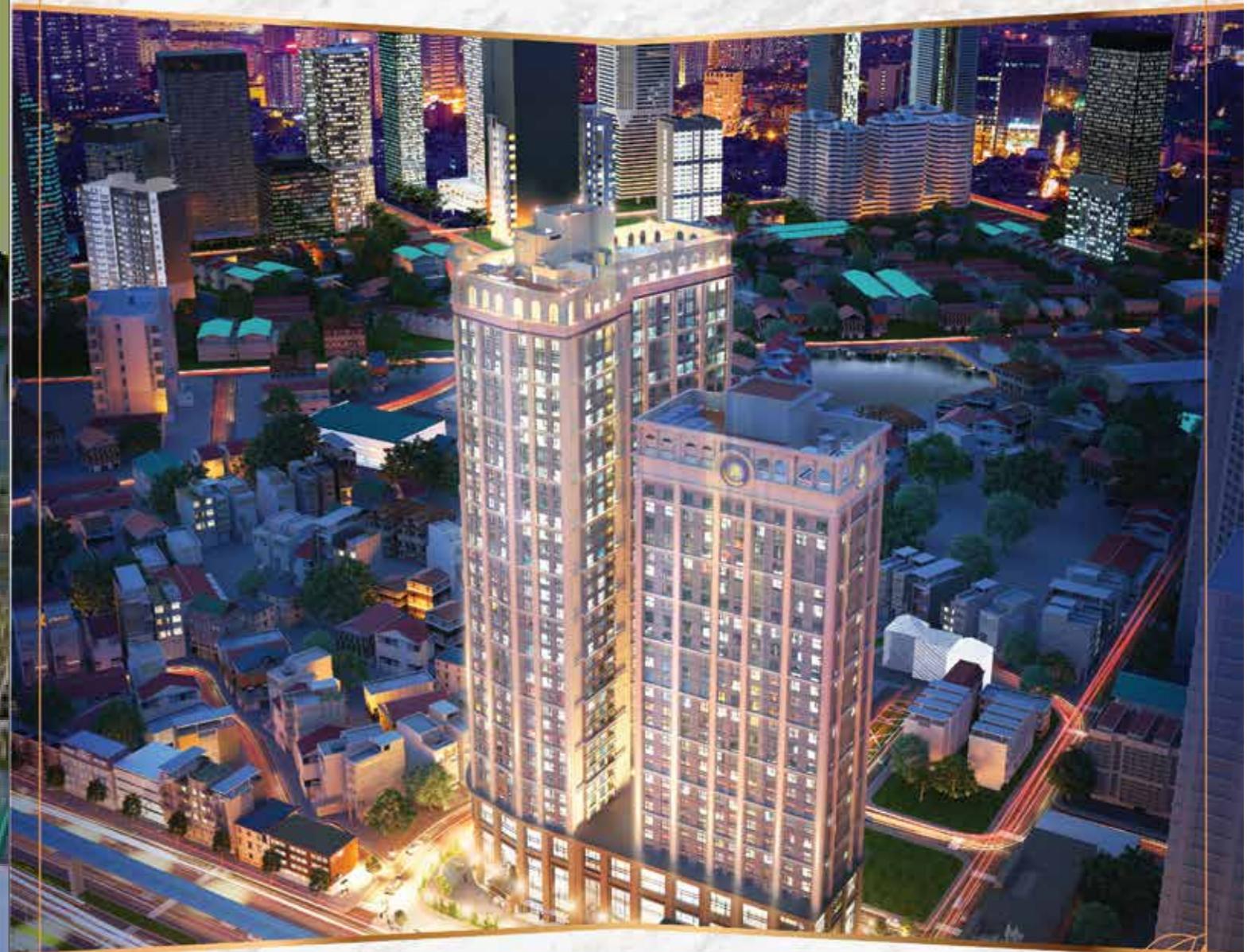
CEN LAND  
the real services

CEN HOMES.VN



KING PALACE  
NƠI CÁC VỊ VUA SỐNG

**SỐNG SANG TẠI  
TỌA ĐỘ VÀNG**



BÀN GIAO QUÝ IV/2020

# 05 KHÁM PHÁ

## BÍ QUYẾT ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC *Chân Hạnh Phúc khi tập Yoga*

Phần lớn mọi người đều biết rằng thực hành Yoga sẽ làm cho cơ thể khỏe mạnh, dẻo dai và cải thiện chức năng hoạt động của các hệ hô hấp, tuần hoàn, tiêu hóa, nội tiết nhưng ít ai biết được ý nghĩa sâu sắc đằng sau bộ môn này chính là khai sáng về tâm trí.



Hãy cùng tìm hiểu  
những nguyên tắc Yama – Niyama  
dưới đây nhé.

**Yama (có nghĩa là “sự kiểm soát”)** -  
Những nguyên tắc để có sự hài hòa  
trong xã hội, thái độ tương quan  
với thế giới xung quanh

### 1 KHÔNG LÀM TỔN HẠI

Không gây đau đớn hay tổn hại người khác bằng tư tưởng, lời nói hay hành động. Khi ta làm tổn hại người khác thì chính chúng ta cũng thấy bất ổn. Mỗi hành động đều có hành động phản lại (hậu quả). Hành động tốt tạo ra hậu quả tốt. Hành động xấu tạo ra hậu quả xấu.

### 2 SỰ THẬT NHÂN ĐỨC

Hãy nói với người khác với tinh thần đem lại lợi lạc cho họ. Tâm của chúng ta phải đầy chân thật, lời nói chúng ta cũng vậy. Nhưng trong trường hợp nếu chúng ta nói sự việc có thật, có thể làm hại cho người khác thì ta nên nói sự thật nhân đức, dù nó có thể không hoàn toàn là sự thật.

### 3 KHÔNG ĂN CẮP

Không chiếm hữu về vật chất hay tinh thần những gì thuộc về kẻ khác, không cướp đoạt những cái được hưởng của kẻ khác.

### 4 NHÌN THẤY CÁI VĨ ĐẠI TRONG TẤT CẢ

Hãy đối xử với tất cả những vật khác nhau mà ta liên hệ đến, như là những biểu hiện khác nhau của tâm thức vũ trụ mà không xem như những vật vô tri. Tâm thức vũ trụ có trong nhân loại, trong cây cối, không chỉ bằng xương bằng thịt. Cũng có nghĩa là chúng ta đối xử với tất cả sinh vật bằng Tình Thương Yêu và Lòng Kính Trọng.

**Niyama**  
(những nguyên tắc để phát triển cá nhân) – Thái độ đối với chính mình



### 5 CUỘC SỐNG GIẢN ĐƠN

Hãy giữ một mức sống đơn giản và vừa phải, không chạy theo những tiện nghi xa xỉ, không cần thiết cho sự bảo vệ cuộc sống. Của cải vật chất có hạn, nếu người nào tích trữ quá nhiều sẽ không còn đủ cho người khác. Tiêu chuẩn đời sống vốn dễ thay đổi theo thời gian, không gian và con người.

### 6 SẠCH SẼ

Giữ sạch sẽ thân thể, trí óc và môi trường. Quần áo, thân thể và môi trường dơ bẩn, gây ảnh hưởng trí tuệ và sức khỏe. Điều quan trọng là giữ sạch sẽ chung quanh ta, đồng thời giữ tư tưởng của ta trong sáng vây.

### 7 SỰ MÃN NGUYỆN TINH THẦN

Hãy cố gắng tối đa để tiến bộ trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, nhưng phải duy trì sự mẫn nguyễn và quân bình về tâm trí. Hãy thấy cái tốt trong mọi trường hợp các bạn đang gặp phải mà không hề mất quân bình tâm trí.

**8 PHỤNG SỰ KÈ KHÁC VỚI SỰ HY SINH**  
Hãy chịu mọi khó khăn về vật chất lắn tัง  
thần để đem lại phúc lợi cho tha nhân. Chỉ  
nghĩ về mình làm cho tâm ta trở nên hẹp hòi  
và nhỏ bé. Tinh thần phụng sự, vị tha sẽ mở  
rộng tâm ta. Khi chúng ta giúp đỡ tha nhân  
chúng ta cảm thấy hạnh phúc. Đôi khi  
chúng ta cũng phải hy sinh những tiện  
nghi vật chất và tinh thần của chúng ta  
để làm vơi đi những thống khổ của  
người khác. Phụng sự không chỉ cho  
con người mà còn cho thú vật và  
cây cỏ nữa.

### 9 HỌC TẬP SỰ KHÔNG NGOAN

Hãy học tập để gặt hái sự hiểu  
biết rõ ràng về ý nghĩa cơ bản của  
kinh sách. Chúng ta nên bỏ một ít  
thời gian hàng ngày để đọc những  
truyện viết của các nhà hiền triết để thu  
được kiến thức hầu giúp ta tiến bộ trong  
cuộc sống.

Mười nguyên tắc này là những nguyên tắc  
chỉ đạo cho thấy thái độ (sống) của chúng ta bên  
trong cũng như bên ngoài. Nó rất thực tiễn để áp dụng.  
Yama – Niyama giúp chúng ta có những thái độ tích  
cực đối với mọi người nhân cũng như đối với chính ta.  
Đây là một trong những bí quyết để đạt được CHÂN  
HẠNH PHÚC mà Yoga mang lại.

Trần Ban

Theo tài liệu "Yama – Niyama: Những nguyên tắc để có sức khỏe tâm trí"

## Phố giao mùa

Đối với tôi, thời khắc giao mùa như tình yêu nam nữ vậy. Nếu trong tình yêu, thời điểm khiến người ta thích thú nhất nhưng cũng lại bất an nhất là khi hai người vẫn đang ở giai đoạn mập mờ tản tỉnh nhau, mỗi ngày là ngàn cung bậc cảm xúc từ phấn khích đến lo lắng không biết người kia nghĩ gì, thì giao mùa cũng là lúc khiến tôi vừa ghét bỏ nhưng cũng lại thích thú. Ghét vì sự ẩm ướt của mùa nồm và những cơn mưa khiến bầu trời u ám, và thích vì sự chuyển biến của thiên nhiên này khiến phố phường trở nên sinh động hơn với bao sắc màu và âm thanh, nhịp điệu của sự sống.

"Ôi từ không đến có - Xảy ra như thế nào?" Nhà thơ Xuân Diệu đã từng thốt lên như vậy khi vô tình nhìn thấy quả sấu non lấp ló trên hàng cây. Và đáp án không gì hơn, chính là từ sự giao mùa. Quang thời gian ngắn ngủi này có một quyền năng vô hạn, biến hư vô thành những thứ hiện hữu. Những con phố xơ xác ẩm ướt trở nên rực rỡ sắc đỏ từ hàng cây đến mùa thay lá, những nhánh bàng khắng kheo được phủ màu xanh của những cành lộc mơn mởn và những bông hoa cũng dần lụi tàn để dành chỗ cho quả non đâm chồi. Các mảng màu sắc đan xen biến không khí ảm đạm của những ngày dẫn cách xã hội bởi dịch bệnh trở nên có sức sống hơn rất nhiều.

Nếu đi dọc một số tuyến phố những ngày này, chắc chắn bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên bởi một Hà Nội thật khác lạ. Không còn cảnh chen chúc đông nghẹt người được xem là đặc sản, phố xá trở nên



yên ả và tĩnh lặng một cách hiếm có. Cũng không còn khói bụi mù mịt, nên những hạt nắng cũng trở nên veo. Thậm chí thay vì tiếng còi xe ồn ào bắt đầu một ngày mới, thì tôi còn nghe rõ tiếng chim hót líu lo từ hàng cây gần nhà. Hà Nội đẹp như những thước phim thời xưa cũ.

Nhờ thời khắc giao mùa, Hà Nội trở nên dịu dàng và đáng yêu hơn trong những ngày lạnh cuối cùng còn sót lại này. Có một điều tiếc nuối duy nhất chắc là đến từ mùi hương. Nếu tại thời điểm này của các năm trước, chắc chắn ai cũng đang xuýt xoa vì những chiếc xe đẹp chờ cả mùa hoa thong dong trên phố tạo nên nét lãng mạn hiếm có so với bất kỳ thủ đô nào trên thế giới, thì năm nay đã không còn nữa. Và cũng không còn mùi hoa bưởi thoang thoảng từ những gánh hàng hoa khiến người ta xao xuyến khi lướt ngang qua.

Nếu như mùa xuân là mùa của sinh sôi thì mùa hạ là mùa của bùng cháy rực rỡ. Và tôi cũng đang rất tò mò liệu khi hết thời khắc giao mùa này, thì mùa hè năm nay sẽ có điều gì khác lạ.

Lê Giang

## Kinh doanh BDS có gì khác biệt TRONG THỜI GIAN TRỰC TUYẾN LÊN NGÔI?



"

Trong bối cảnh toàn dân thực hiện giãn cách xã hội vì ảnh hưởng của dịch Covid-19, các hoạt động kinh doanh trực tiếp tạm ngưng, song nhà Cen vẫn đẩy mạnh hoạt động kinh doanh và phát sinh giao dịch thường xuyên. Vậy Cen chúng ta đã thay đổi như thế nào để "thích nghi", hãy cùng Ra Khơi 71 lắng nghe những chia sẻ của các Anh/ Chị Giám đốc Dự án.



# 06 MEMBER OF CEN



**MS. ĐỖ NGỌC MAI LINH**

**Giám đốc dự án Cen Sài Gòn**

mảng nhà lẻ Cenhomes.vn, khách hàng gửi bán khá nhiều, khách hàng nhu cầu mua ở không giảm, khách hàng đầu tư đang nhờ tìm kiếm các BDS có giá tốt để đầu tư.

Tuân thủ việc giãn cách xã hội, mình sắp xếp thời gian để khách tham quan nhà mẫu vào từng thời điểm khác nhau. Ngoài ra, mình cũng phối hợp với RSM Miền Nam để đẩy mạnh sản xuất các clip giới thiệu dự án, giới thiệu nhà mẫu, livestream các sản phẩm... để tư vấn khách hàng online. Những khách hàng có nhu cầu vẫn tìm hiểu thông tin dự án qua kênh online và được các chuyên viên tư vấn qua điện thoại, email... Vì vậy, các dự án vẫn phát sinh giao dịch đều đặn.

Mình đang triển khai dự án Tecco Home (TP. Thuận An, Bình Dương) và Jamona Heights (Q.7, TP.HCM). Bên cạnh đó, mình còn phụ trách CenHomes Miền Nam mảng nhà lẻ.

Trong mùa dịch, tình hình giao dịch dự án có chậm hơn bình thường, lượng giao dịch giảm bởi không tổ chức các sự kiện giới thiệu dự án, mở bán.... Tuy nhiên số lượng khách hàng đăng ký đi xem nhà mẫu vẫn thường xuyên. Tình hình

Trong lúc Việt Nam đang tích cực phòng chống và kéo giãn dinh dưỡng. Toàn dân tích cực giãn cách xã hội. Thời gian Nhà đầu tư online nhận tin tức thị trường nhiều hơn là đi tham quan dự án hay tham dự mở bán trực tiếp nên việc CenGroup thay đổi phương thức tiếp cận khách hàng được coi là việc làm "Đúng người - đúng thời điểm", đặc biệt với dòng BDS nghỉ dưỡng mà tôi đang theo đuổi thì đây thực sự là cơ hội lớn để Khách hàng vẫn nắm bắt được tình hình thực tế diễn ra tại thị trường, tại dự án.

Cùng với đó, đối với các QLDA/GĐKD của nhà Cen đón nhận rất hào hứng và tích cực tham gia vào hoạt động này. Đội ngũ RSM hoạt động liên tục để quay dựng các video clip cũng như tổ chức các buổi livestream trực tiếp tại VP ngoài HN.

Với điều kiện địa lý, CenLand Đà Nẵng đã chủ

động tổ chức các buổi livestream do các QLDA trực tiếp lên sóng để cập nhật thông tin liên tục cho Quý khách hàng và các bạn NVKD đang làm việc online tại nhà trong thời gian giãn cách xã hội với tần suất mỗi dự án 1 buổi 1 tuần.

Tôi nhận thấy KH đón nhận rất hào hứng, họ có thể ngồi nhà mà CenGroup mang cả thị trường BDS vào tận nơi cho họ thông qua màn hình điện thoại hay máy tính. Thực sự công nghệ đã làm thay đổi nhận thức của khách hàng, của chính những người bán hàng. Khách hàng xem dự án online, đặt câu hỏi ngay trong livetream để dc trả lời..! và kết quả là KH chuyển cọc không cần phải đến thực địa dự án vì chúng tôi đang ở đó để phát sóng trực tiếp. Hiện tại, theo cảm quan của tôi, thị trường đã có những tín hiệu ấm lên, "chiếc lò xo bị nén quá lâu đang chuẩn bị bùng nổ trở lại.

Tôi thấy khách hàng trong giai đoạn này chủ yếu là đầu tư, nhu cầu khách hàng mua để ở giảm vì họ còn nhiều mối quan tâm khác.

Đối với khách hàng đầu tư, điều họ quan tâm nhất là mức giá, pháp lý và tiềm năng phát triển của dự án. Bên cạnh đó là các chính sách, quà tặng, chiết khấu và các giải pháp tài chính.

Vì vậy, tôi đã cho triển khai các hoạt động online như dựng clip training cho sale, clip giới thiệu dự án hoặc những câu hỏi liên quan về dự án cho khách hàng có nhu cầu quan tâm, tìm hiểu. Đồng thời, thay thế các sự kiện mở bán truyền thống bằng việc mở bán online. Ngoài ra, tôi cũng làm việc với chủ đầu tư để liên tục đưa ra nhiều chính sách ưu đãi, phương thức thanh toán linh hoạt như thanh toán ban đầu 30%, hỗ trợ vay lãi suất 0% và ân hạn nợ gốc... để khách hàng có thể giảm bớt nỗi lo tài chính trong mùa dịch. Điều này đã giúp các dự án thu hút được sự quan tâm của đông đảo khách hàng.

**MR. NGUYỄN HOÀNG LONG**

**Giám đốc dự án Cen Sài Gòn**



**MS. NGÔ THỊ HẢI**

**GĐ phụ trách nhà lẻ CenHomes.CH1**

Dịch bệnh Covid-19 không chỉ ảnh hưởng đến cuộc sống người dân, sự phát triển kinh tế - xã hội mà còn làm "thay đổi" thói quen mua sắm của người tiêu dùng, từ trực tiếp sang trực tuyến. Bất động sản cũng là lĩnh vực không ngoại lệ, khách hàng chuyển từ việc xem nhà, dự án trực tiếp sang xem online qua các video được quay trực tiếp từng nhà, từng dự án hay video livetream trực tiếp bán hàng và giới thiệu sản phẩm.

Để ứng phó với tình hình dịch bệnh, tại Cen các quản lý cũng nhanh chóng thích nghi



**MR. ALAN HOÀNG (HOÀNG SƠN ANH)**

**Giám đốc dự án Cen Australia**

Hiện tại, do ảnh hưởng dịch bệnh mọi người đều hạn chế gặp gỡ nhau trực tiếp. Việc ko gặp được khách hàng cũng là 1 hạn chế trong việc thuyết phục chốt khách. Tuy nhiên, đây lại là cơ hội giúp các QL/GĐ dự án quảng cáo hàng với chi phí rẻ hơn. Lí do là mọi người hạn chế ra đường và dành thời gian ở nhà, điều này dẫn tới là thời gian truy cập lướt mạng xã hội như facebook, youtube ... tăng hơn.

Trong khi trước đây khách hàng di chuyển nhiều, chúng ta phải phủ nhiều kênh quảng cáo hơn để khách biết đến. Hiện tại thì QL nhà Cen đang rất tích cực làm các livestream, bản tin bất động sản trên facebook và đây là thời điểm hiệu quả nhất cho kênh ít chi phí này.

Nhìn chung thì khách hàng vẫn rất e dè trong việc quyết định đầu tư khi thị trường còn nhiều diễn biến chưa lường trước được khi dịch bệnh vẫn chưa có pháp đồ điều trị, thuốc đặc trị hay vaccine. Những nhà đầu tư có nhiều tiền mặt thì đây lại là cơ hội cho họ đầu tư, nếu chúng ta có được những sản phẩm đầu tư phù hợp thì chúng ta vẫn tiếp cận thành công tới đối tượng khách này.

**Duy Oanh - Hoàng Lành**



## TĂNG TỐC GIỮA MÙA COVID Những ngày không quên



"Điều duy nhất không bao giờ thay đổi tại RSM, đó là không ngừng thay đổi". Chưa bao giờ khẩu hiệu của RSM lại phù hợp một cách hoàn hảo như vậy trong những ngày gần đây, khi mà khắp nơi trên thế giới từ từng cá nhân đến từng doanh nghiệp đang phải tìm cách tồn tại qua "kỳ nghỉ Tết dài nhất lịch sử" mang tên Covid-19. Covid-19 ập đến như một cuộc thanh lọc member của mẹ trái đất. Chỉ cách đây 3 tháng thôi, không một ai nghĩ đến viễn cảnh cuộc sống bị đảo lộn đến nhường này - ở gần như mọi quốc gia trên thế giới, thậm chí là ở những nước phát triển nhất. Diễn biến tâm lý của toàn nhân loại theo trình tự thời gian đây là: thờ ơ - hoang mang - lo sợ - và tập thích nghi. Khủng hoảng là thời gian tồi tệ, nhưng cũng là một dấu mốc tuyệt vời. Dịch bệnh mang đến những khó khăn và cản trở nhất định, nhưng cũng lại là thời điểm khiến tập thể RSM dồn nhiều tinh thần và sức lực trong công việc hơn bao giờ hết để mang lại thành quả tốt đẹp. Trong hỗn loạn và sa sút, rất nhiều sự thay đổi, sáng tạo và cả những sáng kiến đã ra đời.

Ngay từ những ngày đầu tiên, ban lãnh đạo của RSM đã lên những phương án để giải quyết vấn đề làm việc từ xa trong trường hợp cách ly toàn xã hội, hay sáng kiến tận dụng công nghệ 4.0 bằng những buổi live stream mở bán và tọa đàm BDS online để sales và khách hàng ở nhà vẫn có thể tiếp cận đến các dự án. Đặc biệt, sự ra đời của chương trình Bản tin Bất động sản CenHomes phát đều đặn vào 09h00 các ngày trong tuần trên Fanpage, Website và Youtube Cenhomes.vn đã mang đến những góc nhìn đa dạng và không kém phần chân thực về mỗi sản phẩm đến với khách hàng. Thành tựu từ những cách làm sáng tạo đó là hàng nghìn lượt views mỗi lần lên sóng, hàng trăm lượt share, và đưa lượt tương tác của page CenHomes.vn tăng lên chục lần.

Những sự thay đổi dù thú vị đến đâu, thì trong thời gian đầu chắc chắn sẽ có những khó khăn nhất định để dần làm quen và thích nghi. Hãy cùng chúng tôi lắng nghe cảm nhận một số đại diện phòng ban để hiểu rõ hơn tinh thần quyết không lùi bước của tập thể RSM trong mùa dịch bệnh này nhé!

### Trần Thanh Vân - Phó Giám đốc Sáng tạo

Vì tình hình dịch bệnh, nhiều sự kiện offline đã được chuyển sang hình thức bản tin BDS và truyền thông online nhiều hơn nên bộ phận thiết kế càng nhận được nhiều order hơn. Ngoài ra, khi công ty có chính sách nghỉ luân phiên, làm việc tại nhà thì bộ phận thiết kế cũng có một chút thay đổi trong cách trao đổi công việc, sử dụng các phần mềm họp trực tuyến. Tuy nhiên điều này cũng không làm ảnh hưởng nhiều đến công việc của team.

Đối với cá nhân mình, mình thích môi trường sôi nổi ở công ty hơn là ngồi làm việc ở nhà và dễ bị phân tán tập trung, tuy nhiên mình thấy khá thoải mái và khi này ra được ý tưởng mới ngoài giờ làm việc thì có thể ngồi xuống làm ngay, đây cũng là một điểm cộng mới lạ.



### Nguyễn Thị Hằng - Phó phòng Booking RSM

Thời gian này, bộ phận Booking cũng không nằm ngoài sự xáo trộn do dịch bệnh. Hiện nay tuyển bài PR, banner vẫn lên các mặt báo theo kế hoạch nên booking vẫn thực hiện công việc đều đặn. Trước khó khăn toàn cầu, thì Booking cũng chia sẻ với công ty như việc đi làm luân phiên, trích một phần lương ủng hộ Quỹ phòng chống dịch bệnh. Và dù có ở nhà thì Booking vẫn online làm việc thường xuyên, hỗ trợ Marketing kịp thời khi có công việc phát sinh như book bài, nghiệm thu, giải quyết công nợ, thanh toán,... Minh phải chú ý giờ lên bài của từng báo để chụp ảnh nghiệm thu gửi cho Biên tập theo từng dự án. Nói chung, mỗi thành viên trong phòng sẽ phụ trách từng mảng công việc riêng và có trách nhiệm hoàn thành hạng mục công việc của mình dù bạn ở đâu.

Có một chút hạn chế là bởi vì lệnh cách ly xã hội nên các đối tác cũng giống như công ty mình, họ cũng làm việc online nhiều hơn, do vậy dẫn đến hạn chế về mặt thủ tục giấy tờ nghiệm thu, khi cần đóng dấu thì sẽ gửi lại chậm hơn. Nhưng Booking cũng quen với áp lực và khó khăn rồi nên mọi người cũng nhanh chóng thích nghi và thường khích lệ nhau "Mọi chuyện sẽ ổn thôi!"

### Chu Minh Phương - Creative RSM

Dù trong thời gian này nhiều ngành nghề trong đó có bất động sản gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên rất may mắn là ở Cen vẫn sục sôi khí thế làm việc; và cũng như các bộ phận khác, khối lượng công việc của Creative không hề giảm đi. Trong thời điểm này phòng Creative lại càng phải cố gắng khắc phục những khó khăn như việc đi lại, họp hành hạn chế và vẫn phải đảm bảo chất lượng công việc.

Đây cũng là thời gian vàng hiếm hoi để các bạn trong phòng cùng nhìn lại những sản phẩm trước đây để từ đó đổi mới, phát triển tư duy, cách làm mới, tạo đà chuẩn bị cho giai đoạn thị trường bùng nổ sau khi hết dịch.

Có một điều thú vị là cảm hứng sáng tạo thì thường đến vào những thời điểm, trong những tình huống không ngờ tới nên việc làm việc tại nhà đã tạo một không gian vừa quen thuộc vừa mới lạ cho mình nhiều cảm hứng sáng tạo như vẽ, tô màu, quay dựng clip...



### Nguyễn Duy Anh - Phòng Biên tập - Truyền thông

Tất nhiên là với những tác động của dịch bệnh cùng thị trường được dự báo khó khăn như năm nay, mọi công việc đều có áp lực và khối lượng lớn hơn các năm trước tương đối nhiều. Bên cạnh đó, việc phải luân phiên nhau làm việc online tại nhà nhưng vẫn đảm bảo tiến độ sản xuất đều đặn các Bản tin Bất động sản để lên sóng mỗi 9h00 hàng ngày thực sự là một thách thức không hề nhỏ dành cho toàn bộ ekip. Tuy nhiên theo tôi thấy, mỗi cá nhân biên tập, quay phim, sản xuất dự án đều rất trách nhiệm và phát huy hết mọi khả năng của mình trong giai đoạn này, bằng chứng chính là tất cả các số bản tin trong các tuần qua đều mang đến chất lượng hình ảnh và nội dung tốt nhất cho khán giả đồng thời nhận được lượng tương tác và theo dõi vô cùng tích cực. Điều này góp phần không nhỏ trong việc tạo nguồn động lực mới và cảm hứng làm việc cho đội ngũ truyền thông bên cạnh việc học hỏi và mài giũa thêm các kỹ năng mới. Tôi và các bạn trong team chắc chắn rằng mình đã trưởng thành hơn rất nhiều dù chỉ trong một thời gian ngắn thích nghi với những thay đổi trong cách thức làm việc và áp lực gấp nhiều lần.

Vâng, chưa bao giờ nỗi niềm của các anh chị em RSM lại được giải bày nhiều như vậy. Khó khăn chỉ là thách thức nhất thời, nhưng những quả ngọt mọi người gặt hái được từ những cố gắng trong thời điểm khó khăn này sẽ là những kinh nghiệm quý báu cũng như là hành trang đắt giá sẽ theo suốt mọi người trong công việc sau này.

Lê Giang

## NGƯỜI NHÀ CEN CÙNG CHIẾN DỊCH

# #onhavanvui Kết nối không khoảng cách

Có lẽ hiếm khi nào chúng ta lại có thể dành nhiều thời gian để ở nhà, để chăm sóc yêu thương bản thân, để quan tâm đến Mẹ, để làm những điều mà trước đây chúng ta vội vã đến nỗi chưa có quỹ thời gian dành cho nó. Giản cách xã hội do Covid 19 đối với ai đó có thể nhàn chán, bức bối nhưng đối với những người nhà Cen thì... ở nhà vẫn vui.

TRẦN BẢO NAM  
STDA S5

Khoảng thời gian ở nhà làm việc đúng là đem cho người ta nhiều cái cảm xúc và suy nghĩ khác thường. Khác thường ở đây không chỉ là việc môi trường không còn đông đúc nữa, không còn tiếng tăm chuyện qua lại với anh em đồng nghiệp nữa,... mà còn là những cảm xúc và hiểu hơn nhiều về ý nghĩa cuộc sống trên đời này. Tiền là phương tiện, là tất cả để người với người giao thương với nhau. Nhưng ắt hẳn sau mùa dịch này, con người ta sẽ chú trọng nhiều hơn vào sức khoẻ bản thân và giữ sạch cho môi trường.

Những ngày này, tôi chọn cách học thêm nhiều kiến thức và công cụ hỗ trợ cho những hiểu biết về bản thân với công việc mình đang làm. Tôi không chọn cách về quê, bởi tôi sợ bản thân còn chưa chắc mình có bị hay không. Nên cứ cách ly bản thân để an toàn cho bản thân và người thân của mình. Chính vì việc ở lại, tôi học nhiều hơn, tìm tòi nhiều thứ kiến thức hay hơn, không chỉ về công việc hiện tại mà còn các vấn đề cần thay đổi để bản thân tiến bộ hơn.

Cái quan trọng nhất khi làm việc ở nhà thời gian này là tôi học được cách trân trọng bản thân, trân trọng thời gian và sức khoẻ. Học được nhiều kiến thức, nhiều thông tin, thói quen tốt để giúp bản thân mình thay đổi và tiến bộ hơn cho thời gian tới.



MAI THỊ PHƯỢNG  
STDA S7

T

ruớc đây mình quen với cách làm việc chỗ đông người, không khí náo nhiệt và có nhiều đồng nghiệp xung quanh để tăng năng lượng và tinh thần cao hơn. Mấy ngày đầu khi làm việc online tại nhà mình không quen nên hơi khó chịu. Nhưng với sở thích tập gym và đọc sách mình đã thay đổi. Bản thân mình nghĩ đây là cơ hội để dành thời gian rèn luyện thể thao và đọc nhiều sách hơn nên càng ngày làm việc tại nhà mình càng thấy rất hiệu quả. Bây giờ cứ 3 ngày là mình đọc hết 1 cuốn sách, một ngày 2 cữ tập gym. Điều này khiến tinh thần mình rất sảng khoái và cũng thông minh hơn. Nên ở nhà cũng thật tuyệt vời. Giờ đây ngồi ở văn phòng hay tại nhà mình cũng đều tập trung và thấy hiệu quả như nhau. Đây là một trải nghiệm rất đáng giá.

Và đặc biệt, khi làm việc ở nhà mình có nhiều thời gian nói chuyện với mẹ hơn. Hôm trước mình rất xúc động khi mẹ nói: "Bữa nay con gái ở nhà làm việc, ngày nào Mẹ cũng được gặp con. Ngày trước cả tuần gặp được có 1 lần, nhớ con gái lắm". Mình chợt nhận ra, trước đây, mình đã từng không quan tâm nhiều đến cảm xúc của mẹ, mình nhận ra mẹ già và mình cần quan tâm mẹ nhiều hơn. Mình thấy trân trọng hơn những phút giây được tâm sự với mẹ, những phút giây mình được nhìn lại bản thân và hoàn thiện những điều còn thiếu.



NGUYỄN THẾ HẢI  
QLDA Khai Sơn City

T

heo lịch làm việc luân phiên thì những ngày đầu ở nhà mình thấy khá hào hứng, nấu vài món ăn, rồi uống vài lon bia, đọc sách, đồng thời cũng làm việc nữa. Tuy nhiên, làm việc ở nhà không được hiệu quả như lúc ở công ty. Thực ra, khi ở nhà là mình thấy đây chính là cơ hội để mình có thể học thêm nhiều về marketing, đọc được nhiều cuốn sách hay, những cuốn đã muôn đọc từ lâu mà ngày thường công việc bận bế không kịp đọc. Nhưng vài ngày sau khi ở nhà mình bắt đầu thấy khá nhảm chán và muốn đi làm vì bản thân mình không quen ngồi 1 chỗ quá lâu. Mình muốn đến văn phòng làm việc, muốn được triển khai các dự án vì đây chính là giai đoạn bứt phá cho những ai có quyết tâm thực sự. Và Covid – 19 không ảnh hưởng lớn đến các dự án đang triển khai cả. Đây chính là cơ hội tốt để mình suy nghĩ và sắp xếp lại mọi thứ.



HOÀNG SƠN ANH  
Giám đốc phát triển dự án  
Cen Australia

D

o hạn chế đi lại thì mình lại dành nhiều thời gian với gia đình hơn. Sáng tạo hơn trong việc nấu ăn cùng cả nhà thưởng thức: chẳng hạn như thành thực món cua sốt tiêu đen Singapore siêu ngon.

Ngoài ra, đây cũng là cơ hội để mình lén mạng nghiên cứu và tìm hiểu thêm được những nền tảng mạng xã hội mới như TikTok. Mình nghĩ đây là kênh tiềm năng trong tương lai để có hướng chuẩn bị trong công việc kinh doanh & marketing.

Ngoài ra mình cũng có nhiều thời gian để nghiên cứu thêm về các cơ hội kinh doanh đầu tư thời kỳ khó khăn này. Nếu thành công thì có thêm thu nhập kha khá còn không thì cũng là 1 lượng kiến thức hữu ích.

Điều mình thích thú nhất khi ở nhà là khoảng thời gian tìm hiểu học hỏi đó giúp mình trở nên sáng tạo và nắm bắt được nhiều thông tin kiến thức hơn.



Ngay từ những ngày đầu dịch bệnh COVID-19 bùng phát, mỗi sáng thức dậy, bản thân cũng rất hoang mang. Cũng như các doanh nghiệp khác, nhân viên của nhà Cen cũng bắt đầu làm việc luân phiên theo lịch. Những ngày đầu ở nhà mình cảm thấy có một chút chán nản, nhưng những ngày sau đó mình cảm thấy quen dần với nó. Mình cảm thấy cuộc sống diễn ra với nhịp chậm hơn, có nhiều thời gian thư thả hơn và tất nhiên bản thân cảm thấy thoải mái hơn.

Mình dành nhiều thời gian hơn cho 3 mục tiêu chính như: nâng cao sức khỏe bản thân với những buổi sáng dậy sớm hít thở, tập thể dục và chăm sóc vườn cây nhỏ; trau dồi thêm những kỹ năng cần thiết để phát triển những dự định mà mình đang ấp ủ trong thời gian tới và cuối cùng là relax với những bộ phim dài tập mà trước mình chưa có thời gian để xem được.

Bên cạnh đó, mình cũng tham gia các hoạt động nằm trong chuỗi chương trình "Cenner ở nhà vẫn vui" do Ban văn hóa CenGroup tổ chức, nên cảm giác nhảm chán dường như là không còn. Và đặc biệt trong những này, mình có nhiều thời gian để hỏi thăm ba mẹ, người thân trong gia đình hơn, có thời gian để dạy học cho những đứa cháu của mình và vui đùa cùng chúng. Mình tin chắc với những nỗ lực của cộng đồng và toàn Cen, dịch bệnh sẽ sớm được đẩy lùi và các Cenner sẽ lại được làm việc cùng nhau.



TRỊNH ANH PHI

Chuyên viên Tuyển dụng & Đào tạo CEN Miền Nam



Khoảng thời gian trải qua đại dịch với tôi là những ngày kỳ lạ, bản thân tôi, có khá nhiều cảm xúc. Trong giai đoạn dịch mới bùng phát, khi bản thân chưa trang bị đủ cho mình những thông tin kiến thức đúng đắn về Covid-19, với tôi đó là những ngày đầy những nỗi lo lắng. Nhưng khi tìm hiểu những thông tin chính xác thì tôi có cái nhìn khách quan hơn.

Sau khi nhận được thông báo về lịch làm việc luân phiên, những ngày đầu ở nhà thật không dễ dàng tí nào đối với một đứa hướng ngoại, thích đi đây đi đó như tôi. Tuy nhiên, cũng thật may mắn khi tôi có sở thích decor nhà cửa của mình, thế là tôi sắp xếp và trang trí căn phòng nhỏ của mình thành một không gian làm việc thoải mái trong thời gian này.

Khi làm việc ở nhà, tôi có thêm thời gian hơn, "lắng nghe" bản thân mình nhiều hơn, nhìn nhận lại những thiếu sót của chính mình để cố gắng hơn. Song song đó tôi có thời gian để thực hiện những điều mà trước đây vốn rất ít khi làm như nấu ăn, đọc sách, tập thể dục mỗi ngày và thậm chí là vẽ tranh. Tôi nói chuyện cùng gia đình và những người thân yêu nhiều hơn, và đặc biệt không quên học thêm vài thứ để làm mới bản thân mỗi ngày. Qua đó tôi hiểu rằng lý do để làm một điều gì đó nên xuất phát từ bản thân thì sẽ là động lực lâu bền và là ngọn lửa để làm bất cứ điều gì một cách say mê nhất.

Chúc cho mọi người, cho những ai vẫn còn lay hoay với chuỗi ngày cô đơn và nhảm chán thì sẽ học được cách làm bạn với chính bản thân mình, tôi tin bạn sẽ nhận ra rất nhiều điều thú vị.

Hoàng Huyền - Nguyễn Nam



VŨ HÀ NI

Event Executive RSM Miền Nam



# 07 ĐÀO TẠO

## Tạm ngừng đến lớp NHƯNG KHÔNG NGỪNG HỌC ĐÀO TẠO ONLINE>>



nà Cen đang dần hoàn thiện hình ảnh nhà môi giới Bất động sản chuyên nghiệp trong hiện tại và tương lai.

### NHỮNG TOPIC KỸ NĂNG QUA LIVESTREAM ĐƯỢC "LÊN SÓNG" ĐỀU ĐẶN MỖI TUẦN

Với phương châm "Đứng yên nhưng bộ não không ngừng hoạt động" phòng đào tạo liên tục cập nhật những kiến thức, kỹ năng dành cho môi giới BDS trong nhà Cen bằng các chương trình Livestream trực tiếp trên Facebook.

Những Topic về kỹ năng giao tiếp, Marketing hay Phong thủy trong Bất động sản được các giảng viên nội bộ nhà Cen chia sẻ đơn giản, dễ nhớ, dễ hiểu và học viên cũng có thể tương tác hay đặt câu hỏi trực tiếp tại livestream.

Có lẽ vì dễ tiếp cận, kiến thức thực chiến nên các "khung giờ vàng" phát sóng livestream được rất đông đảo các học viên quan tâm. Những lượt xem, đặt câu hỏi hay tương tác trực tuyến tại livestream mỗi ngày một tăng chính là minh chứng thuyết phục cho những sự quan tâm ấy.

Bên cạnh các chương trình online trực tuyến thì các học viên nhà Cen có thể trau dồi kỹ năng bán hàng với các khóa học online trên website Daotao.cenhomes.vn. Những khóa học được đóng gói hoàn thiện về nội dung và hoàn toàn miễn phí chính là công cụ đắc lực để các chiến binh nhà Cen "tranh thủ" thời gian rảnh, trang bị kỹ năng nghề nghiệp, chuẩn bị cho những chiến dịch lớn sau khi cả nước công bố hết dịch.

Đứng trước những "thách thức" trong giai đoạn biến động, phòng Đào tạo luôn chủ động thay đổi để hoàn thiện tốt hơn với sứ mệnh đào tạo và phát triển nguồn nhân sự môi giới Bất động sản chất lượng cao trên toàn Tập đoàn. Đây cũng là minh chứng rõ nét nhất cho sự chuẩn bị vững chắc của ekip phòng đào tạo cho một "bước đột nhảy vọt" trong thời gian tới, hình thành Học viên đào tạo Cen Academy.

Phòng  
Đào tạo



TUẦN MỚI ĐÀO TẠO CEN CÓ GÌ?

Khóa học "Kỹ năng bán hàng" với sự tham gia của các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực.

Khóa học "Marketing Bất động sản" với sự tham gia của các chuyên gia hàng đầu.

Khóa học "Phong thủy Bất động sản" với sự tham gia của các chuyên gia hàng đầu.

## MC mùa dịch Covid

### NGƯỜI KẾT NỐI THÊM BẬN MÀ VUI

**Hoàng Huyên**

Xin chào, Xin chào các Cenner!

Bạn MC nữ thường xuất hiện trong các số Bản tin BDS CenHomes, Livestream, rồi trải nghiệm dự án là mình đây. Minh là Hoàng Huyên, cô gái gắn bó với Cen cũng được một thời gian... chưa dài nhưng đã rất yêu Cen vì ở đây mình được làm công việc yêu thích, đó là vừa làm MC vừa làm biên tập tại phòng Truyền thông của RSM.

Thời điểm trước dịch mình chủ yếu làm công việc biên tập và MC cho một số sự kiện mở bán, sự kiện nội bộ.

Xuất thân làm MC ở Đài truyền hình, thường lên sóng chương trình nên lúc về Cen ít được làm việc cùng với studio, với máy quay khiến mình cũng đôi chút nhớ nhung. Rồi thời điểm cuối tháng 2

dịch Covid 19 bùng phát, nhà Cen thay đổi phương thức kinh doanh từ offline sang online khi triển khai Bản tin BDS CenHomes rồi livestream dự án. Đó cũng là lúc mình trở thành MC mùa dịch - bộn phận thật nhưng vui lại rất vui. Có những hôm để đảm bảo kịp lên sóng các chương trình hàng ngày MC cũng có thể làm việc tại trường quay thông trưa hay xuyên tối. Lúc ấy guồng quay công việc khiến mình quên cả mệt.

Công việc của MC rất đặc thù, đặc biệt là với các MC nữ. Với những chương trình trước khi lên sóng phải dành cả tiếng để trang điểm, làm tóc cho phù hợp, hấp dẫn người xem; chọn trang phục làm sao để vừa lịch sự vừa duyên dáng lại không bị lặp lại nhảm chán như dù có ghi hình 5 số liên tục thì cũng cần phải chọn 5 bộ khác nhau. Không có quy định nào bắt buộc điều đó nhưng bản thân mình muốn làm những điều tốt nhất có thể. Có những dự án bản thân mình phụ trách truyền thông thì các công đoạn hoàn thành một chương trình từ lên ý tưởng, viết kịch bản, dàn chương trình, triển khai truyền thông mình đều tham gia. Đương nhiên, mình bận, mình vui nhưng mình không mệt vì còn có sự giúp sức của cả một ekip, sự động viên từ các sếp và sự tương tác theo dõi của khán giả. Đó như liều doping khiến mình luôn phải cố gắng hoàn thành công việc thật tốt.

Ở Cen mình đã thấy không có gì là không thể. Một ekip sản xuất không nhiều nhưng lại cho ra đời những chương trình phát sóng hàng ngày như một Đài truyền hình thu nhỏ. Để một cô gái yêu thích công việc MC - Biên tập như mình được thỏa sức sống với đam mê.



**Hữu Tú**

**Warren Buffett: Be Greedy When Others Are Fearful** *từng nói: "Hãy tham lam khi khi người khác sợ hãi".*

Đó là châm ngôn nổi tiếng của tỷ phú \$ Warren Buffet. Và câu nói đó chưa bao giờ đúng hơn khi cả thị trường đang đứng trước "cơn bão" Covid-19. Vào thời điểm các ngành hàng đóng băng, có thể kể đến như hàng không, du lịch, khách sạn, thương mại bán lẻ, tâm lý chung của thị trường sẽ dễ chùng với bất một quyết định đầu tư nào. Tuy nhiên những cái đầu tinh táo sẽ theo đuổi những kế hoạch rất riêng tại thời điểm mà không ai dám tiến hành. Bởi, có những thời điểm mà cùng một số tiền, người ta mua được nhiều hơn lúc bình thường.

Điều đó cũng thể hiện tư duy của các nhà đầu tư và người mua BDS vào thời điểm này. Đối với doanh nghiệp lâu năm như CenGroup, chúng ta hiểu hơn ai hết điều này. Đồng nghĩa với việc, thay đổi là điều thiết yếu! Từ sự hiểu thị trường, chúng ta đã đi đến những hành động để khai thác cơ hội mà ngay giữa "tâm bão" tạo ra. Dưới góc độ kinh doanh, anh chị em kinh doanh tập trung khai thác nhu cầu khách hàng ở thực, bởi nhu cầu tìm kiếm một tổ ấm là nhu cầu thiết yếu và là kế hoạch lâu dài của mỗi gia đình và cá nhân. Điều đó xuất phát từ chủ trương của Ban lãnh đạo công ty, ưu tiên các sản phẩm đầy đủ pháp lý, chủ đầu tư uy tín. Bởi chúng ta hiểu rõ, giữa thời điểm cả xã hội cùng đồng lòng vì một mục đích chung, niềm tin là giá trị được coi trọng nhất. Có được niềm tin chúng ta sẽ có được tất cả. Dưới góc độ khách hàng, lúc này những người mua nhà nét nhất sẽ lộ diện.

Bài toán đặt ra cho chúng ta đó là làm sao giữa thời điểm khó khăn chung của xã hội,



chúng ta vẫn xuất hiện trong tâm trí khách hàng một cách chuyên nghiệp và đầy sự tin tưởng?

Là một trong cá nhân góp mặt trong các hoạt động truyền thông gần đây của tập đoàn, bản thân Hữu Tú cảm thấy có một niềm tin rất lớn đang hình thành trong tập thể nhà Cen. Hãy tưởng tượng những con người của phòng kinh doanh, họ là các chiến binh chính chiến trên thị trường mà bản lĩnh của họ có thể chiến thắng tất cả, tuy nhiên, bật mí với anh chị em, đứng trước ống kính lại là một "mặt trận" rất khác của họ. Để có được những buổi livestream, tọa đàm và mở bán online, họ không chỉ chuẩn bị rất kỹ lưỡng về nội dung, mà còn chiến thắng bản thân khi thể hiện mình như một nghệ sĩ trước ống kính!

Tất cả đổi lại, đó là những buổi mở bán online liên tục trong thời gian qua, luôn giữ sóng cho thị trường. Chưa bao giờ fanpage

đặc các nội dung về thị trường như bây giờ. Chất lượng của mỗi buổi phát sóng được gia tăng, nội dung đa dạng, hình thức thể hiện phong phú và đặc biệt các diễn giả thực sự "phiêu" cùng dự án tâm huyết của mình. Chúng ta, thông qua con số, lượt view, có thể tự hào rằng hướng đi của nhà Cen đang thu hút ngày càng nhiều sự quan tâm và ủng hộ của đại chúng. Và điều đó, trong một tương lai gần, sẽ đổi lại bằng thành công. Thủ thách của xã hội là ngắn hạn, trong khi cơ hội là dài hạn.

Hữu Tú chúc cho bản thân và tất cả đại gia đình nhà Cen sẽ luôn thể hiện được bản lĩnh của mình, tin vào thành quả sẽ đến với những nỗ lực cho đã, đang và sẽ bỏ ra.

**"Mọi người được ngồi dưới bóng râm ngày hôm nay là bởi có người đã trồng cây rất lâu trước đó" - Warren Buffet.**

**Hữu Tú - Hoàng Huyên**

## VÉN MÀN NHỮNG Bí MẬT ... sau những buổi Livestream!

Năm tuần liên tiếp, CenHomes sản xuất bản tin và phát sóng livestream đều đặn trên các kênh nội bộ của CenHomes. Hãy cùng Ra Khơi số này nhìn lại một số hình ảnh hậu trường của ekip sản xuất nhé.



LIVESTREAM

Ekip chăm chú cho công tác chuẩn bị.



LIVESTREAM

Khách mời và MC trong buổi livestream dự án The Manor Central Park.



Quay phim kiêm luôn stylist giúp cho MC bảnh bao, tự tin ghi hình trước khi lên sóng.



LIVESTREAM

Lên sóng thôi.... buổi ghi hình hoàn hảo.

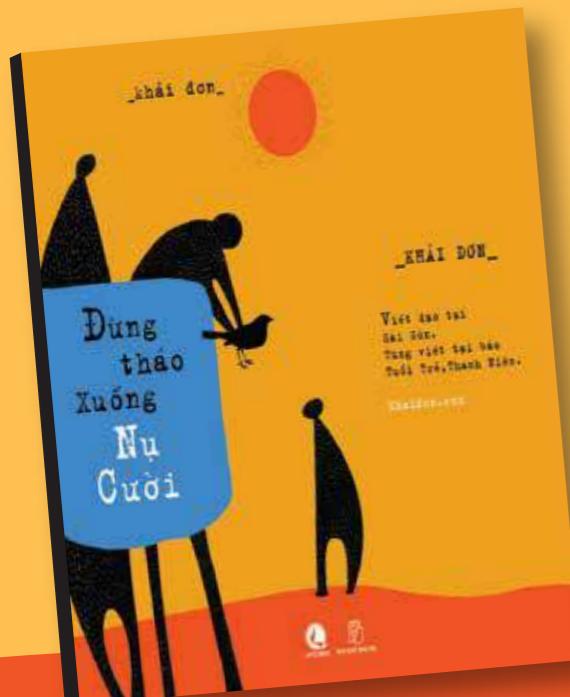
# THƯ VIỆN CEN

## Đừng tháo xuống Nụ cười

Sách về một tuổi trẻ không biết sợ

**"Trong ánh sáng khôn lường của ngày  
thơ dại, mình đã lạc lối, yêu đương  
khôn xiết, đứng dậy không sợ hãi và  
điên cuồng từng trải chuyện đón đau",  
Khải Đơn mở lời trong quyển sách đầu  
tay "Đừng tháo xuống nụ cười".**

**K**hai Đơn là phóng viên trẻ từng công tác tại báo Tuổi Trẻ, Thanh Niên. Hiện cô viết tự do, cộng tác với nhiều tờ báo tại TP HCM. Ngoài công việc chính, cô chọn Facebook và Blog để bày tỏ góc nhìn đậm tính trải nghiệm, đồng thời khắc họa chân dung của những người trẻ cùng những khắc khoải của họ về cuộc sống.



Đừng tháo xuống nụ cười là quyển tản văn mỏng, hơn 200 trang, với những bài viết của tác giả từ năm 19 tuổi. Mỗi câu chuyện được cô gom lại như một "bó cỏ mỏng" để ghi dấu khoảng thời gian chông chênh nhất của chính mình khi đi, trải nghiệm, viết và thấu cảm cuộc sống xung quanh. Tác phẩm chia làm 4 phần: Tuổi trẻ lồng lẫy, Người đi lạc, Không thể yêu mãi mãi, Con đường trước mặt. Tất cả xâu chuỗi lại thành hành trình của một người trẻ, đi qua những thời gian trăn trở của chính cuộc đời mình.

Qua sách, Khải Đơn cho thấy sự quay quắt của bản thân trước những chuyện đúng sai, điều thật giả và cả những cảm xúc không tháo gỡ được trong mối quan hệ bạn bè, người thân hay tình yêu. Sau từng trang viết, độc giả thấy được cuộc sống cực đoan ra sao trong tâm lý một người trẻ khi bắt đầu bước vào đời. Tác giả viết: *"Bằng một kiểu cách méo mó và đầy mùi căm giận, nhiều thầy cô, cha mẹ, người lớn ấn vào đầu những đứa con mình niềm hổngh nặng nề và cả những đè chùng không tưởng tượng nổi. Có những đứa con gái học đến lớp mười một vẫn không được quyền đi chơi với đám bạn cùng lớp vì cha mẹ sợ nó bị... lừa tình. Có những đứa ước mơ trở thành họa sĩ bị cấm tiệt vì cha mẹ tin rằng 'Cái nghề ấy chỉ có nước đi ăn mày, ai mà thèm thuê'"*.

Nhưng sau tất cả, những lần sẵn sàng "xù lông" giận dữ với thế giới, theo tác giả, từ tận sâu thẳm bên trong họ cần biết bao cảm thông và yêu thương. Bởi, tuổi 20 kỳ lạ ấy giống một ngọn lửa, đủ nóng để làm nên mọi chiến tích tuyệt vời và cũng đủ rã rời để gây ra biết bao sầu muộn. Một cô gái trẻ loay hoay với tình yêu đổ vỡ, một bạn nhỏ không biết phải làm gì khi bị mọi người xung quanh chê trách vì mê K-Pop, một sinh viên quay cuồng mỏi mệt trước kỳ vọng gia đình đã giao phó. Có một khoảng trống nào đó đã tạo sinh giữa người trẻ và phần còn lại của thế giới, đẩy họ vào vùng của "Kẻ đi lạc".

Cái tuổi trẻ rồi như tơ vò ấy (hay ít ra là với tác giả) có quá nhiều rắc rối, nhưng cuối cùng lại là phần tuyệt diệu nhất mà bất cứ ai cũng ghi tạc trong tim chẳng thể nào quên được. Khải Đơn không khỏi giật mình khi nhận ra, thời gian gấp rắc rối với vấn đề sức khỏe, hormone, để lại trong lòng cô thật nhiều xúc cảm. Tất cả được cô nâng niu như những thành tựu, như một phần đáng giá của cuộc đời.

*"Nhưng cuộc sống này liệu có gì là một thành công viên mãn hay sự hủy hoại tuyệt cùng không? Khi trẻ, người ta vui chơi, yêu đương và làm những điều rõ dại. Người ta vẫn lớn lên mỗi ngày, sai lầm, đứng dậy, đi tiếp. Cách đứng dậy thẳng lưng, khom lưng, bò lết bẹt, cắn rơm cắn cỏ cúi đầu, hay gì khác, lại là cái tâm lý được tiêm vào tim từ chính những năm tháng đầu tiên vào đời, bởi những bồi tụ suốt bao năm sống và nghĩ suy",* Khải Đơn viết.

Đọc Đừng tháo xuống nụ cười, mỗi người có thể tìm đâu đó một mảnh giinct mìn hoặc ngược ngạo đến mức khó chịu. Vào tuổi 20, người ta chẳng có gì, ngoài một đôi chân rất khỏe mạnh và một trái tim ít sợ điều gì chưa đến. Đó là những ngày tháng tốt nhất để đi và học về thế giới.

Sưu tầm

## HỌC VIỆN MÔI GIỚI CEN ACADEMY

Là kết quả cho cuộc hành trình và sự chuẩn bị hơn 3 năm của Phòng Đào tạo Cenhomes, Tập đoàn CenGroup chính thức sử dụng thương hiệu:  
**Học viện đào tạo ĐẦU TIÊN dành cho môi giới Bất động sản - CEN ACADEMY.**

### SỨ MỆNH:

Đối với môi giới, nhân sự đã, đang và có mong muốn tham gia vào lĩnh vực kinh doanh, môi giới BDS trên toàn quốc: Được trang bị đầy đủ về kỹ năng, kiến thức từ những chương trình đào tạo huấn luyện chuyên nghiệp, bài bản, theo chuẩn Quốc tế.

Đối với khách hàng: Được trải nghiệm những dịch vụ và sản phẩm tốt nhất từ những người môi giới có TÂM và có TÀM.  
Tâm nhín: Trở thành Học viện đào tạo trong lĩnh vực Bất Động Sản chuẩn quốc tế số 1 tại Việt Nam.

### GIÁ TRỊ CỐT LÕI:

- Chia sẻ kiến thức - Truyền lửa đam mê.
- Chia sẻ tầm nhìn - Định hướng dẫn dắt
- Hiệu suất cao - Giá trị thực



🌐 http://academy.cenhomes.vn

✉ Cenacademy@cenhome.vn

FACEBOOK: www.facebook.com/HocVienCenAcademy

📞 08.666.88.029 🎙 CenAcademy

# CENHOMES

## Truy tìm đồng đội



Kho hàng  
phong phú, liên  
tục được làm mới



Hoa hồng  
về nhanh, theo  
đúng cam kết



Văn phòng làm  
việc đẹp như  
mơ

### CENHOMES CẦN TÌM

**300 NHÂN VIÊN  
KINH DOANH**

6 - 12 TRIỆU/THÁNG

**10 TRƯỞNG PHÒNG  
KINH DOANH**

10 - 30 TRIỆU/THÁNG

+ HOA HỒNG HẤP DẪN + THƯỞNG DOANH THU



CHI TIẾT XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ  
PHÒNG NHÂN SỰ TẬP ĐOÀN

[hrcen@cengroup.vn](mailto:hrcen@cengroup.vn)

035 609 5890 (Ms. Thảo)

091 190 2886 (Ms. Phương)

033 923 9572 (Ms. Linh)

094 486 5093 (Ms. Ngọc Anh)





THE  
MATRIX  
ONE



TRUNG TÂM MỸ ĐÌNH - HÀ NỘI

VIEW TRỌN  
**ĐƯỜNG ĐUA**  
**ĐẲNG CẤP THẾ GIỚI**

VỊ TRÍ  
KHÔNG GIAN SỐNG  
ĐẲNG CẤP  
CHẤT SỐNG

VƯỢT MỌI  
GIỚI HẠN



CHỈ TỪ **2,2** TỶ

Sở hữu

**BIỆT THỰ MẶT ĐẤT**



PHÁP LÝ  
**HOÀN THIỆN SỐ 1**  
THỊ TRƯỜNG MÊ LINH



CHÍNH SÁCH  
THANH TOÁN  
**LINH HOẠT**



ƯU ĐÃI  
DÒNG TIỀN  
LÊN ĐẾN **9%**

**0888.63.55.63**

