

# RA KHƠI

SỐ **74**  
08.2020

Mỗi ngày chỉ cần cố gắng thêm **1%**,  
từng tích lũy nhỏ sẽ tạo nên thành tựu lớn

**1% TẠO NÊN  
NHÀ VÔ ĐỊCH**





# 1% TẠO NÊN NHÀ VÔ ĐỊCH



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: Hà Trang (RSM)  
Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:  
truyenthongtapdoan@cengroup.vn

Ban biên tập Ra Khơi



## LỜI NGỎ 01

06

04

## 02 TIN TỨC

1. Những truyền trường mới của nhà Cen lộ diện – họ là ai?
2. CEN LAND chiến thắng "cú đúp" tại lễ trao giải **DOT PROPERTY VIETNAM AWARDS 2020**
3. 100 căn hộ **EUROWINDOW RIVER PARK** chốt deal thần tốc
4. **DREAM HOME** – game gây nghiện phá đảo cộng đồng mạng
5. CEN LAND chính thức phân phối **THE ORIGAMI - VINHOMES GRAND PARK**
6. **Wyndham Thanh Thủy** liên tiếp tạo ra "địa chấn" với hơn 100 giao dịch thành công
7. **CEN OPEN CUP 2020** chính thức khởi động với nhiều nhân tố mới

## TIÊU ĐIỂM 03

16

1. CEN LAND công bố KQKD hợp nhất quý II/2020: **lãi 97 tỷ** đồng, liên tiếp bung hàng mới
2. **6 tháng cuối năm** đây chông gai, Cen Land làm gì để **bứt phá**?
3. **C-Line tinh tế**, "chi tiết" âm thầm tạo đột phá

26

## 04 BĐS NỔI BẬT

- Casamia Hội An
- VietUc Varea
- Imperia Smart City
- Wyndham Thanh Thủy

## ĐÀO TẠO 05

Tháng 8, môi giới học gì?

30

32

## 06 KHÁM PHÁ

HỘI AN – ĐÀ NẴNG CỐ LÊN!

## MEMBER OF CEN 07

1. Phòng Booking – Một vườn hoa ngát hương
2. Âm thầm và lặng lẽ, những thành viên trong CLB Ban Văn Hóa vẫn tích cực mỗi ngày
3. Chị Thanh "cảnh sát"

34

39

## 08 THƯ VIỆN CEN

ĐỪNG CHẠY THEO SỐ ĐỒNG

## CEN OPEN 09

1. Cen open cup 2020 khởi động cup vàng thuộc về tay ai?
2. Cách ly không đáng sợ như chúng ta nghĩ

40

46

## 10 CEN PHOTO



# 01 LỜI NGỎ

Ở 99 độ C, nước rất nóng nhưng chưa sôi được, đúng 100 độ nước sẽ sôi, nước sôi sẽ tạo ra hơi nước và hơi nước tạo ra năng lượng cho máy móc hoạt động. 1 độ C chính là sự khác biệt. Chỉ cần nỗ lực thêm 1 chút cuộc sống và công việc của bạn sẽ vô cùng khác biệt!

Trong 25 năm qua, khoảng cách giữa nhà vô địch và người thứ nhì trong môn golf chỉ là 3 gậy; trong môn điền kinh khoảng cách đó chỉ như 1 chớp mắt, ở cự ly 800m nam tại thế vận hội 2004 nhà vô địch chỉ hơn người về nhì 0.71s. Còn trong giải đua xe Indy 500 có cự ly 500 dặm, suốt 10 năm qua, chênh lệch trung bình nhà vô địch và người về nhì chỉ 1.54s. Chỉ 1.54s nhưng số tiền thưởng cho nhà vô địch là 1.2 triệu \$, còn á quân chỉ là 620.000 \$.

Cuộc đời của bạn là vô giá, bạn là người duy nhất chịu trách nhiệm với nó, đã đến lúc xốc dậy bản thân, nỗ lực hơn, mạnh mẽ hơn, chăm chỉ hơn **1%** so với ngày hôm qua cho đến khi bạn đạt đến **100%** tiềm năng của mình. Tích cực 100% khi cuộc đời cho bạn 1 trái chanh, hãy thêm đường và mật ong; **Tin tưởng 100%**, niềm tin khơi dậy nhiệt huyết và nhiệt huyết thắp lên ngọn lửa đam mê; **Tập trung 100%** một mục tiêu đơn giản, rõ ràng như ngọn đèn pha rực sáng xé toang màn đêm; **Kiên trì 100%** không rắc rối nào đứng vững được trước cuộc tấn công của lòng kiên trì.

1 độ C của nước đã thay đổi cả một giai đoạn lịch sử loài người bằng động cơ hơi nước, còn với 1% nỗ lực, bạn sẽ đạt được mọi thứ mình muốn.

ACE thân mến! Mỗi tháng hiện có hơn 9.000 doanh nghiệp đóng cửa, hàng trăm nghìn người bị rơi vào tình cảnh thất nghiệp, hãy trân trọng công việc bạn đang có, không ngừng học hỏi, sáng tạo và nỗ lực thêm 1% mỗi ngày để cùng CEN kiến tạo những khác biệt trong thời kỳ " **bình thường mới** "!

*Ban biên tập*



# CHỈ CẦN CỐ GẮNG THÊM **1%**, BẠN SẼ TẠO RA SỰ **KHÁC BIỆT!**



## NHỮNG THUYỀN TRƯỞNG MỚI CỦA NHÀ CEN LỘ DIỆN – HỌ LÀ AI?

Sáng ngày 4/8/2020 tại Trung tâm tổ chức sự kiện tầng 2, số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội đã diễn ra Lễ trao quyết định bổ nhiệm cán bộ Quý II & Quý III năm 2020.

Lễ trao quyết định bổ nhiệm cán bộ là hoạt động thường xuyên được duy trì tại Cen Group, không chỉ là minh chứng cho những nỗ lực của từng cá nhân trong suốt một thời gian gắn bó, cống hiến cho sự phát triển của Tập đoàn mà còn là sự ghi nhận, giao những trách nhiệm cao cả mà Ban lãnh đạo tin tưởng gửi trao. Đây vừa là niềm vinh dự, sự tự hào của các cá nhân được trao quyết định bổ nhiệm vừa là nhiệm vụ quan trọng để đưa Cen ngày càng phát triển.

Các vị trí được bổ nhiệm bao gồm nhiều vị trí ở tất cả các công ty thành viên trong tập đoàn: Phó Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới, Phó Giám đốc đối ngoại Quỹ Hành động vì nhân ái, Phó Giám đốc kinh doanh Cen Value, Trưởng ban thứ cấp Công ty Đầu tư và Phát triển BĐS Thế Kỷ Cen Invest, Trưởng phòng Doanh số Cen Land...và các vị trí được bổ nhiệm mới của khối kinh doanh.

Hãy cùng chờ đón sự phát triển bùng nổ về doanh số cũng như định hướng, chiến lược kinh doanh táo bạo dưới sự chèo lái của những thuyền trưởng mới trong thời gian tới.

## NEW MANAGERS AND DIRECTORS TO BE APPOINTED AT CEN GROUP

On August 4, 2020, the ceremony of decision on appointment in Q2 and Q3 2020 was held at Cen Group Event & Convention Center, 137 Nguyen Ngoc Vu, Cau Giay, Hanoi.

The ceremony of decision on appointment is a regular activity at Cen Group for the efforts and dedication to the development of the Group. This is the honor and pride of those who are appointed and the important responsibilities and tasks. More than 40 employees of back office and the sales force were appointed to the new position. They have gained big achievements at Cen Group and contributed to the development of the Group.

Important positions have talented managers and directors, including: deputy CEO of Rising Star Media and Entertainment Joint Stock Company (RSM), deputy manager of foreign affairs of fund for humanity, Cen Value business deputy director, manager of secondary investment division at Cen Invest, Cen Land manager of sales and other positions in the sales force.

Congratulations to all of new managers and directors, and hope they will achieve more success in new positions!

*9iang*



## CEN LAND CHIẾN THẮNG “CÚ ĐÚP” TẠI LỄ TRAO GIẢI DOT PROPERTY VIETNAM AWARDS 2020

Sự kiện Dot Property Vietnam Awards diễn ra vào ngày 23/7/2020 tại The Riverside Sai Gon Hotel (Quận 1, TP.HCM). Tại buổi lễ, Cen Land được vinh danh ở hai hạng mục: Công ty phân phối bất động sản tốt nhất Việt Nam năm 2020 và Công ty tư vấn phát triển bất động sản tốt nhất Việt Nam năm 2020.

Đặc biệt, đây là lần thứ 2 liên tiếp Cen Land vinh dự nhận được giải Công ty phân phối bất động sản tốt nhất Việt Nam. Lợi thế nổi bật của Cen Land là sở hữu nguồn nhân lực hùng hậu với văn phòng đại diện rộng khắp cả nước, có tầm nhìn chiến lược và sự nhạy bén trước những chuyển biến của thị trường bất động sản.

Sau 18 năm hình thành và phát triển, Cen Land đã và đang được biết tới là thương hiệu phân phối tiếp thị, đầu tư thứ cấp bất động sản hàng đầu Việt Nam. Thời gian vừa qua, Cen Land thành công trong việc phân phối rất nhiều dự án lớn như: The Manor Central Park (Hà Nội), Eurowindow River Park (Hà Nội), Gamuda Gardens (Hà Nội), Bình Minh Garden (Hà Nội), Vườn Sen (Bắc Ninh), Wyndham Lynn Times Thanh Thủy (Phú Thọ), Hoa Tiên Paradise (Hà Tĩnh), Golden Hills (Đà Nẵng), Lovera Vista (TP.HCM), Vinhomes Grand Park (TP.HCM), C-Sky View (Bình Dương), Stella Mega City (Cần Thơ)...

Ra mắt tại Việt Nam từ năm 2016, Dot Property Awards tôn vinh những nhà phát triển dự án nổi trội, công ty môi giới có thực lực, đóng góp lớn cho thị trường bất động sản Việt Nam. Đây là giải thưởng thường niên uy tín, có tầm ảnh hưởng hàng đầu Đông Nam Á.



## CEN LAND – BIG WINNER AT DOT PROPERTY VIETNAM AWARDS 2020

The Dot Property Vietnam Awards 2020 ceremony was held at the renowned Reverie Saigon Hotel on July 23, 2020. Cen Land is the winner in Vietnam's Best Real Estate Agencies 2020 and Vietnam's Best Property Consultancy Firms 2020.

This is the second consecutive year Cen Land has won Vietnam's Best Real Estate Agencies title and the first time it won the title of Vietnam's Best Property Consultancy Firms as reinforcement of its steady course in the real estate market. The outstanding advantage of Cen Land is that it possesses a strong human resource with a nationwide representative office, strategic vision and sensitivity to changes in the real estate market.

After 18 years of establishment and development, Cen Land has been known as the leading brand of real estate distribution, marketing and secondary investment in Vietnam. Recently, Cen Land has been successfully selling and marketing many big real estate projects such as The Manor Central Park (Hanoi), Eurowindow River Park (Hanoi), Gamuda Gardens (Hanoi), Bình Minh Garden (Hanoi), Vuon Sen (Bac Ninh), Wyndham Lynn Times Thanh Thuy (Phu Tho), Hoa Tien Paradise (Ha Tinh), Golden Hills (Da Nang), Lovera Vista (Ho Chi Minh City), Vinhomes Grand Park (Ho Chi Minh City), C-Sky View (Binh Duong), Stella Mega City (Can Tho), just to name a few.

Dot Property Vietnam Awards is one of the major real estate awards since 2016. The Dot Property Vietnam Awards was created to honour developers, successful projects, and great contributions to urban vistas and the domestic real estate market.

*Lam Thy*



# 100 CĂN HỘ EUROWINDOW RIVER PARK CHỐT DEAL THẦN TỐC

Ngày 16/7, sự kiện ký kết hợp tác chiến lược Đầu tư và Mua bán căn hộ dành riêng cho khách hàng Hong Kong - Dự án Eurowindow River Park giữa Cen Land và Dwell đã diễn ra thành công với giao dịch hơn 100 căn hộ tại các tầng: 11, 17, 33, 35, 37 tòa Euro River Tower. Theo đó, Dwell sẽ trực tiếp phân phối, tiếp thị hơn 100 căn hộ Euro tới khách hàng Hong Kong. Đây được xem là một "cú đánh lớn" của cả đôi bên trong bối cảnh thị trường BĐS Đông Anh đang ngày càng trở nên "sốt" với những thông tin quy hoạch cầu đường trong tương lai.

Với việc ký kết hợp tác này, 2 bên kì vọng sẽ mở đầu cho những dự án chiến lược tiếp theo, mang đến những bước đột phá mới trong việc phân phối sản phẩm BĐS chất lượng tới các khách hàng là các nhà đầu tư quốc tế.

**Duy Anh**

## HONG KONG CUSTOMERS PURCHASE OVER 100 EUROWINDOW RIVER PARK APARTMENTS

On July 16, the signing ceremony of strategic partnership agreement on investing, buying and selling apartments for Hong Kong customers in Eurowindow River Park project between Cen Land and Dwell was held at Cen Group Event and Convention Center, 137 Nguyen Ngoc Vu street, Cau Giay district, Hanoi. According to the partnership agreement between two parties, Dwell Realty Vietnam Co., Ltd. will buy more than 100 apartments on the floors: 11, 17, 33, 35, 37 of Euro River Tower (Eurowindow River Park project - Dong Anh, Hanoi). Dwell said that northeastern real estate in Hanoi is a potential market with prime location, near the Red River and Duong River, connecting Dong Anh and Long Bien with industrial clusters.

At the event, two parties expect that the cooperation between Cen Land and Dwell will open the next strategic projects, bringing new breakthroughs in the sale of quality products to foreign investors, especially Hong Kong customers.



# DREAM HOME

## GAME GÂY NGHIỆN PHÁ ĐÀO CỘNG ĐỒNG MẠNG



Là một game mới do chính Cen Homes sản xuất với nội dung dễ chơi nhưng không dễ chinh phục, Dream Home là một trong những cái tên được cộng đồng mạng liên tục nhắc đến.

Chỉ ngay ngày đầu ra mắt, Dream Home đã thu hút hàng trăm lượt account đăng kí sau đó số lượng đã tăng lên đến hàng nghìn lượt mỗi ngày. Từng ngày trôi qua là những màn "đổi rank" và "đua top" nhanh đến chóng mặt, những kỷ lục mới liên tục được lập ra. Đặc biệt không thể không nhắc đến 2 fan trung thành của trò chơi là MC Trần Thành và Hari Won.

Có thể nói, đây là một trò chơi có sức gây nghiện thực sự, vừa có sức hấp dẫn khiến người chơi không thể rời mắt. Đây là một game vô cùng phù hợp cho những phút giải lao giữa một ngày làm việc căng thẳng. Đăng kí và thử chơi Dream Home ngay hôm nay.

### DREAM HOME IS SO ADDICTING

As a new game by Cen Homes, Dream Home is easy to play but not easy to conquer.

Just on the first day of launch, Dream Home has attracted hundreds of players to thousands of turns per day. New records are constantly being set. MC Tran Thanh and his wife Hari Won are two loyal fans of the game.

It can be said that Dream Home is so addicting, attractive and making players unable to take their eyes off. This is a suitable game for a break in stressful working days.

**9iang**



# CCCGND

CÓ CHẮC GAME NÀY DỄ?



1

## GIẢI ĐẶC BIỆT

2.000.000 VNĐ TIỀN MẶT  
01 SẠC PIN DỰ PHÒNG CEN HOMES TRỊ GIÁ 500K  
01 MŨ BẢO HIỂM CENHOMES

5

## GIẢI NHẤT

500.000 VNĐ TIỀN MẶT  
SẠC PIN DỰ PHÒNG CENHOMES TRỊ GIÁ 500K

10

## GIẢI NHÌ

SẠC PIN DỰ PHÒNG CENHOMES TRỊ GIÁ 500K

15

## GIẢI BA

MŨ BẢO HIỂM CENHOMES

20

## GIẢI KHUYẾN KHÍCH

Ô CENHOMES



**CEN LAND CHÍNH THỨC PHÂN PHỐI  
THE ORIGAMI - VINHOMES GRAND PARK**

Chiều tối ngày 25/7/2020, 300 ACE nhà Cen tham dự sự kiện Lễ ra quân dự án The Origami diễn ra tại Công viên Ánh sáng, Vinhomes Grand Park Quận 9, TP.HCM.

Tại sự kiện, ACE đã tham gia các trò chơi nâng cao tinh thần đồng đội, trải qua các thử thách gây căng trên sàn đấu võ sĩ để khởi động tinh thần chiến đấu rực lửa của các chiến binh... Đặc biệt, ACE đã được chứng kiến thời khắc ra quân hoành tráng của 61 đại lý phân phối và cháy hết mình trong bữa tiệc âm nhạc với hơn 12.000 chiến binh.

**CEN LAND IS THE OFFICIAL SALES AGENCY OF THE ORIGAMI - VINHOMES GRAND PARK**

On July 25, 2020, 300 Cen Land sales consultants attended the launching ceremony of The Origami project at Light Park, Vinhomes Grand Park, District 9, Ho Chi Minh City.

At the event, they participated in teambuilding games to improve team spirit, underwent intense challenges, etc. 61 sales agencies burn their heart out in a music party with more than 12,000 "warriors".

Lấy cảm hứng từ hình ảnh hạc giấy huyền thoại, phân khu The Origami được chủ đầu tư Vinhomes hợp tác phát triển cùng tập đoàn Mitsubishi Nhật Bản, là phân khu đẹp nhất đại đô thị Vinhomes Grand Park với thiết kế cao cấp theo phong cách đặc trưng của xứ sở hoa Anh Đào.

Với quy mô 12.000 căn hộ, The Origami sẽ là sự lựa chọn an cư và đầu tư lý tưởng tại Thành phố phía Đông TP.Hồ Chí Minh.

Inspired by origami cranes, The Origami, jointly developed by Vinhomes and Mitsubishi Japan, is the most beautiful precinct of Vinhomes Grand Park township with Japan's high-class design.

Consisting of 12,000 apartments, The Origami is the ideal residential and investment choice in the east of Ho Chi Minh City.

*Thanh Trúc*



**WYNDHAM THANH THỦY LIÊN TIẾP  
TẠO RA "ĐỊA CHẤN" VỚI HƠN 100  
GIAO DỊCH THÀNH CÔNG**

Sau hai sự kiện mở bán nửa cuối tháng 7 vừa qua, dự án nghỉ dưỡng khoáng nóng 5\* tiên phong tại miền Bắc Wyndham Lynn Times Thanh Thủy ghi nhận những con số giao dịch ấn tượng.

Dự án ghi nhận 140 giao dịch thành công. Đây là con số ấn tượng mà bất kỳ ekip dự án nào đều hướng tới, đặc biệt trong bối cảnh thị trường chung đang gặp những khó khăn nhất định.

Sức hút của dự án được chứng minh bằng những sự kiện site tour và mở bán liên tiếp vào những ngày cuối tuần. Chị Lê Giang một khách hàng chia sẻ: "Sau khi tham dự sự kiện site tour vào cuối tuần qua, tôi rất quan tâm và có nhu cầu tìm hiểu 2 căn hộ khoáng nóng tại đây. Một căn tôi dành tặng cho bố mẹ nghỉ dưỡng còn một căn tôi dành để đầu tư".

Trước những tín hiệu tích cực từ dự án, ekip Wyndham Thanh Thủy cho biết sẽ tiếp tục tổ chức những sự kiện site tour và giới thiệu dự án nhằm cung cấp thông tin và giúp khách hàng có cái nhìn đầy đủ về tác dụng khoáng nóng nói chung và dự án nói riêng.

**OVER 100 SUCCESSFUL BROKERAGE  
TRANSACTIONS ARE MADE AT WYNDHAM  
LYNN TIMES THANH THUY**

After two sales opening events in July, Wyndham Lynn Times Thanh Thuy has recorded impressive transaction volume.

140 successful brokerage transactions have been recently made. This is an impressive record that any project team is aiming for, especially in the context of difficulties and challenges.

The attraction of the project is proved by the site tour and sales opening events on weekends. Le Giang, a customer, shared: "After attending the site tour event, I am very interested to learn about two products in Thanh Thuy hot spring for my parents and investment".

With the positive signals, Wyndham Lynn Times Thanh Thuy team said site tour and introducing events would be regularly held to provide information and help customers have a full view of hot spring effects.

*9iang*





## CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG VỚI NHIỀU NHÂN TỐ MỚI



**N**gày 19/7/2020, giải bóng đá thường niên của Cen Group mang tên Cen Open Cup 2020 đã chính thức khai mạc với sự tham gia đầy đủ của 24 đội bóng, con số cao nhất trong lịch sử của giải đấu truyền thống này.

Mùa giải năm nay đón nhận rất nhiều nhân tố mới với các đội bóng giàu khát khao vô địch tới từ các CH (đơn vị thuộc Cen Homes) và đặc biệt là sự xuất hiện của 3 đội bóng Sàn liên kết: Hồng Phát, Kinh Bắc Land và Việt Hưng Group. Cen Open Cup 2020 không chỉ là nơi để các

### CEN OPEN CUP 2020: NEW PLAYERS, NEW TEAMS

On July 19 at Giang Son football field, Lane 7 Ton That Thuyet, Cau Giay, Hanoi, Cen Open Cup 2020 officially kicks off. The first qualifying matches took place right afterwards.

Cen Open Cup 2020 includes 24 teams from departments and member companies of Cen Group. The tournament has the presence of connected agencies of Cen Group including: Viet Hung Group, Kinh Bac Land and Hong

“nam thần” nhà Cen rèn luyện sức khỏe, nâng cao tinh đoàn kết giữa các đơn vị mà còn mang đến cho toàn thể các Cenner những bữa tiệc bóng đá thực sự đẹp mắt và mãn nhãn.

ACE hãy cùng ra sân và cổ vũ cho đội bóng “con cưng” vào các chiều chủ nhật hàng tuần từ 19/7/2020 đến 30/8/2020 tại sân bóng Giang Sơn, ngõ 7 Tôn Thất Thuyết, Cầu Giấy, Hà Nội để chứng kiến những “bàn chân vàng” trong làng bóng đá nhà CEN.

Phat. To increase the spirit of cohesion among employees of Cen Group and its partners, Cen Open Cup 2020 promises to bring worth-watching matches.

Matches start at 15:00 and 16:15 every Sunday every from July 19, 2020 to August 30, 2020 at Giang Son football field, Lane 7 Ton That Thuyet, Cau Giay, Hanoi to cheer your favorite teams.

*Duy Anh*







**CEN LAND CÔNG BỐ KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT QUÝ II/2020**

**Lãi 97 TỶ ĐỒNG  
LIÊN TIẾP BUNG HÀNG MỚI**

*Quý II/2020, thị trường bất động sản (BDS) Việt Nam nằm trong một giai đoạn đầy biến động: lệnh cách ly toàn xã hội và sau đó là giai đoạn "bình thường mới". Nhưng đây cũng là thời điểm vàng biến nguy thành cơ nếu biết nắm bắt cơ hội chuyển đổi kịp thời.*

Với 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, trải qua nhiều thăng trầm, giữa biến động của thị trường, Cen Land vẫn ghi nhận nhiều dấu hiệu tích cực.

**CRE BÁO LÃI 97 TỶ ĐỒNG**

Kết quả kinh doanh hợp nhất quý II/2020 – quý ảnh hưởng nặng nề nhất do quy định giãn cách xã hội, Cen Land ghi nhận lợi nhuận sau thuế đạt **97 tỷ đồng**, giảm nhẹ 12% so với cùng kỳ. Doanh thu ghi nhận 430 tỷ đồng, giảm 34% so với cùng kỳ là nguyên nhân chính dẫn đến kết quả trên. Tính cả 6 tháng đầu năm, tổng doanh thu bán hàng đạt **705 tỷ đồng**, giảm 32% so với mức 1.044 tỷ đồng cùng kỳ năm trước.

Trong 705 tỷ đồng tổng doanh thu, doanh thu từ môi giới bất động sản chiếm 510 tỷ đồng, tương đương **72%**. Doanh thu từ đầu tư bất động sản chiếm **183 tỷ đồng**.

Trong quý II, CRE ghi nhận lợi nhuận sau thuế đạt 97 tỷ đồng, giảm nhẹ

so với con số 111 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái. Lợi nhuận trong quý II giảm chủ yếu do doanh thu thuần giảm 34%, đồng thời giá vốn hàng bán giảm 46,23%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 11,52% so với cùng kỳ năm 2019.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2020, CRE ghi nhận lợi nhuận sau thuế đạt 140 tỷ đồng giảm 27% so với cùng kỳ. So với kế hoạch đề ra cho 2020, Cen Land đã thực hiện được 29% kế hoạch doanh thu và 35% kế hoạch lợi nhuận.

Tính đến 30/6/2020, CRE có tổng tài sản **2.701 tỷ đồng**, tăng không đáng kể so với hồi đầu năm. Tuy vậy, cơ cấu tài sản có sự dịch chuyển. Cụ thể, giá trị tài sản ngắn hạn thể

hiện gần 1.553 tỷ đồng, giảm 12%; ngược lại giá trị tài sản dài hạn tăng 26% lên mức 1.148 tỷ đồng. Trong đó, khoản phải thu khách hàng ngắn hạn 708 tỷ đồng, giảm 13%; khoản phải thu ngắn hạn khác giảm 40% về còn 273 tỷ đồng nhờ việc tăng cường thu hồi công nợ. Tuy nhiên các khoản ký quỹ làm tổng đại lý phân phối có sự tăng mạnh lên **884 tỷ** do việc mở rộng kho hàng của Cen Land trong thời gian vừa qua.

Đặc biệt trong điều kiện thị trường không thuận lợi, các khoản nợ phải trả của Cen Land vẫn giảm 12% so hồi đầu năm về mức 693 tỷ đồng, đáng kể Cen Land gần như không còn nợ vay tài chính, giảm đến 90% về còn 9 tỷ đồng từ mức 83 tỷ đồng.

**CEN LAND LIÊN TỤC BUNG HÀNG MỚI**

Kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm của Cen Land bị sụt giảm so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng từ dịch bệnh Covid-19. Tuy nhiên, ngay sau đó, Cen Land đã liên tiếp bung hàng ra thị trường và có những bước đi mới hồi phục và phát triển.

Đặc biệt sau 5 năm không phân phối các sản phẩm Vinhomes, mới đây Cen Land đã trở lại là đối tác chiến lược của Vinhomes ở dự án Vinhomes Grand Park. Cen Land cũng bắt tay với MIKGroup trở thành đơn vị phân phối phân khu Imperia Smart City nằm trong khu đô thị Vinhomes Smart City.

Ngoài ra, Cen Land cũng là đơn vị phân phối của một loạt các dự án hot trên thị trường như dự án The Terra Hà Nội, Grandeur Palace Giảng Võ, King Palace, Eurowindow River Park, Wyndham Thanh Thủy, The Manor Central Park Lotus Central, Casamia Hội An, KĐT biển An Viên Nha Trang, Vin Wonders Phú Quốc,...



**MỞ RỘNG HỆ SINH THÁI HÌNH THÀNH CHUỖ CUNG ỨNG BDS LOGISTIC**

Cen Land nhanh chóng mở rộng hệ sinh thái với thương hiệu Cen Zone – Sàn bất động sản công nghiệp cho khoảng 300 khu công nghiệp trong cả nước. Cen Land sẽ nghiên cứu phát triển hình thành chuỗi cung ứng bất động sản logistic mang tính mang xu hướng thời đại như bất động sản kho vận và hậu cần, sẵn sàng tham gia vào chuỗi cung ứng của thế giới.

Cùng với đó, Cen Land đã chính thức công bố thương hiệu Cen Cuckoo – thương hiệu chuyên về căn hộ dịch vụ đầu tiên có quy mô lớn của Việt Nam. Các căn hộ tại tòa Euro River Tower – dự án Eurowindow River Park sẽ là những căn hộ đầu tiên áp dụng mô hình dịch vụ của Cen Cuckoo.

Đặc biệt trong lúc thị trường vẫn đang đối mặt với tình hình diễn biến dịch bệnh phức tạp, Cen Land đã ký kết hợp tác với đối tác Dwell Hong Kong để phân phối hơn 100 căn hộ tại dự án Eurowindow River Park cho các nhà đầu tư Hong Kong.

Những dự án và hướng kinh doanh mới là động lực quan trọng giúp cho Cen Land hoàn thành mục tiêu kinh doanh trong năm 2020, giữ vững vị trí đơn vị bán hàng số 1 Việt Nam, đồng thời vươn lên những tầm cao mới trong tương lai.

**Ánh Lâm**



**2020** là 1 năm rất khó khăn nhưng Cen Land đã đi được một nửa chặng đường chông gai ấy với rất nhiều thành tích ấn tượng. Thực tế đã chứng minh thị trường càng khó, nhà CEN càng tỏa sáng và khẳng định được vị thế tiên phong của đơn vị phân phối, đầu tư BĐS chuyên nghiệp hàng đầu. Và chúng ta kì vọng, với sự dẫn dắt của những thuyền trưởng tài ba, những nhân tố mới ở cả 3 miền, Cen Land sẽ tăng tốc và lập nhiều kỉ lục mới trong giai đoạn nước rút 6 tháng cuối năm.



## 6 THÁNG CUỐI NĂM ĐẦY CHÔNG GAI, CEN LAND LÀM GÌ ĐỂ BỨT PHÁ?

2020



### ANH CHU HỮU CHIẾN

Tổng giám đốc Cen Land kiêm Tân Chủ tịch hội đồng Quản trị, công ty Cổ phần BĐS Cen Sài Gòn.

Phải sau khá nhiều cuộc hẹn, Ra Khởi mới có thể gặp và trò chuyện với Tổng giám đốc Cen Land Chu Hữu Chiến, phần vì lịch làm việc của anh vốn đã dày nay lại càng bận rộn hơn sau khi anh được bổ nhiệm thêm vị trí mới – Chủ tịch HĐQT Cen Sài Gòn. Và cuộc trò chuyện với anh lần này cũng giống như công việc mà thường ngày anh vẫn làm...là gắn liền với những con số.

**RK: Xin được chúc mừng anh với cương vị mới – Chủ tịch HĐQT Cen Sài Gòn. Với cương vị mới này, anh hiện giữ nhiều trọng trách trong Ban Lãnh Đạo Tập đoàn vừa là Tổng giám đốc của Cen Land vừa làm Chủ tịch Cen Sài Gòn. Cá nhân anh làm gì để cân đối thời gian, công việc khi đảm đương những vị trí quan trọng này?**

Thực ra trước đây, anh đã quản lý công việc của Cen Sài Gòn với cương vị trong Ban kiểm soát và tham gia ban điều hành nên Sài Gòn không hề mới với anh. Sau khi Tập đoàn cơ cấu lại nhân sự của Cen Sài Gòn, được bổ nhiệm vị trí Chủ tịch HĐQT anh sẽ hỗ trợ Cen Sài Gòn quản trị thêm một số lĩnh vực mà các bạn còn đang yếu và thiếu.

Còn đối với vị trí Tổng giám đốc của Cen Land, so với công việc trước đây có mở rộng thêm một số lĩnh vực. Tuy nhiên, ở Cen đã xây dựng hệ thống làm việc rõ ràng, có bộ máy nhân sự làm việc hỗ trợ đặc lực, đã và đang giúp sức rất nhiều choanhtro trong quá trình đảm đương những vị trí này.

**RK: Quý II/2020, CRE báo lãi 97 tỷ đồng, điều gì đã làm nên thành công này thưa anh?**

So với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận của CRE trong quý II có sự giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước do dịch bệnh cũng như tác động của thị trường. Tuy nhiên, ngay sau khi dịch bệnh được kiểm soát tốt, Cen Land đã liên tiếp bung hàng ra thị trường và có những bước đi mới phục hồi, phát triển. Cụ thể Cen

Land liên tiếp bắt tay và ký kết thỏa thuận hợp tác phân phối độc quyền những dự án lớn như Casamia Hội An, King Palace, Grandeur Palace Giảng Võ ...

Cen Land còn nhanh chóng mở rộng hệ sinh thái với thương hiệu Cen Zone, công bố thương hiệu Cen Cuckoo, hợp tác với đối tác Dwell Hong Kong để phân phối hơn 100 căn hộ tại dự án Euroindow River Park cho các nhà đầu tư Hong Kong...

Điều này có được là nhờ hệ thống chúng ta sẵn có, đội ngũ kinh doanh thiện chiến, đồng đảo, nguồn hàng nhiều. Vậy nên dù dịch bệnh hay những khó khăn của thị trường cũng không ảnh hưởng nhiều tới kết quả kinh doanh của Cen Land.

**RK: Theo anh, trong 6 tháng tiếp theo con số này được dự kiến sẽ tăng trưởng như thế nào?**

Về con số doanh thu từ giờ tới cuối năm lĩnh vực phân phối BĐS, anh dự đoán chúng ta có thể thu về khoảng 1 nghìn tỷ. Dựa vào kết quả kinh doanh trong quý II cũng như những tiềm lực sẵn có về đội ngũ nhân lực, về nguồn hàng phong phú, sự hợp tác với nhiều chủ đầu tư lớn, anh tin tưởng trong 6 tháng cuối năm chúng ta hoàn toàn có thể bứt tốc và đạt được kế hoạch đã đề ra. Thậm chí là vượt kế hoạch nếu như dịch Covid 19 sớm được kiểm soát, thị trường ấm lên nhờ sự tăng trưởng của BĐS Công nghiệp.

Về nguồn hàng không đơn vị nào có thể nhiều bằng Cen, nguồn lực bán hàng lại trẻ trung nhiệt tình, sáng tạo, có nhiều khác biệt với các đơn vị phân phối BĐS khác. Đó cũng là lý do vì sao trong nhiều năm, Cen Land luôn giữ vững vị trí số 1 về bán hàng.

**RK: Xin được cảm ơn anh.**

Ba Nô – 9iang – Hoàng Huyền



Bề ngoài là một phụ nữ nhỏ nhắn, luôn nở nụ cười tươi trên môi, nhưng bên trong là cả một nội lực phi thường của một nữ tướng đầy bản lĩnh. Đứng đầu trực tiếp dẫn dắt hoạt động kinh doanh dự án tại thị trường phía Nam nhiều biến động, nhưng chị Trịnh Cẩm Thương – Tân Tổng Giám đốc Cen Sài Gòn đã có những chia sẻ đầy lạc quan với Ra Khơi.

**RK: Trước tiên, chúc mừng chị với cương vị mới - Tổng Giám đốc Cen Sài Gòn. Chắc hẳn đây sẽ là một cột mốc quan trọng trong sự nghiệp của chị. Vậy chị có thể chia sẻ hành trình của mình tại Cen?**

Chào độc giả Ra Khơi! Xuất phát của mình là một kỹ sư nên đến với kinh doanh cũng như gia nhập Cen như một sự tình cờ. Bắt đầu từ vị trí CVKD, trải qua nhiều vị trí công việc khác nhau như Trợ lý APM, Giám đốc Dự án - Kinh doanh, Phó Tổng Giám đốc rồi bây giờ được Ban Lãnh đạo tín nhiệm vị trí Tổng Giám đốc Cen Sài Gòn.

Những vị trí này đến với mình rất tự nhiên. Vì mình không nghĩ sẽ đạt vị trí này, vị trí kia nhưng dù ở vị trí nào, mình cũng không ngại khó, luôn xông pha trong bất kỳ hoàn cảnh. Chính sự kiên trì và nỗ lực không ngừng đã giúp mình luôn thay đổi và hoàn thiện hơn.

**RK: Đứng trước khó khăn “kép” của thị trường khi nguồn cung hạn chế và dịch bệnh Covid, để đảm đương vị trí mới có gia tăng áp lực cho chị?**



Nếu nói không có là không đúng, mà có thêm áp lực cũng không hẳn. Vì thực ra khi còn là Phó Tổng Giám đốc Thường trực Cen Sài Gòn thì trách nhiệm cùng với áp lực của mình vẫn có. Áp lực lớn hơn lúc này so với mình là làm tốt hơn nữa so với sự tin tưởng của Ban Lãnh đạo khi giao trọng trách lớn hơn. Tuy nhiên, mình biết rằng mình không đơn độc, mà bên cạnh luôn có những anh em luôn sát cánh và nỗ lực để cùng mình hoàn thành những mục tiêu của Sài Gòn dù còn nhiều thách thức.

**RK: Cen Sài Gòn có kịch bản gì để ứng phó với những thách thức mới trong thời gian tới?**

Trong quý II/2020, mặc dù có sự xuất hiện của Covid nhưng Cen Land vẫn lãi 97 tỷ đồng. Tuy con số không như những quý trước nhưng điều đó cho thấy “sức đề kháng” của Cen Land được duy trì ổn định.

Do đó, Cen Sài Gòn tin tưởng rằng sẽ cùng Cen Land tiếp tục vượt qua đại dịch.

Mặc dù 6 tháng đầu năm 2020, Cen Sài Gòn không đạt được mục tiêu về doanh thu nhưng trong thời gian tới chúng tôi sẽ tăng tốc hơn nữa bằng nhiều hành động cụ thể. Cen Sài Gòn hiện tại được chia thành 3 line như mô hình của Hà Nội để có thể theo sát và chỉ đạo kịp thời hơn. Chính vì vậy, ngoài những dự án hiện có như C – Sky View, Stella Mega City, Lovera Vista, Sunshine Diamond River, VietUc Varea, Wyndham Soleil Đà Nẵng, mới đây là các dự án như VinWonders Phú Quốc, Grand World Phú Quốc, Vinhomes Grand Park (Phân khu The Origami),... thì sắp tới mỗi line sẽ tìm kiếm thêm các dự án mới, mở rộng thị trường, nhất là ở tỉnh vùng ven như Bình Dương, Cần Thơ, Long An,....

Bên cạnh đó, Cen Sài Gòn luôn chú trọng phát triển nguồn nhân lực. Ngoài công tác tuyển dụng sôi nổi,

việc đào tạo nhân sự mới và bồi dưỡng chuyên môn cho nhân viên được diễn ra thường xuyên. Điều này góp phần gia tăng chất lượng dịch vụ để đưa Cen Sài Gòn luôn là đối tác chiến lược tin cậy của các Chủ đầu tư và đối tác.

Đặc biệt ở Cen nói chung và Cen Sài Gòn nói riêng, thế hệ kế cận luôn được chú trọng phát triển, tạo động lực để phấn đấu và được giao quyền để trưởng thành. Họ đều là những người ăn cơm nhà Cen, yêu Cen, hiểu Cen và được lựa chọn để gánh vác trách nhiệm mà Cen giao phó. Nên tôi tin tưởng đây là hướng đi đúng đắn để tạo ra đội ngũ nòng cốt đặc lực giúp Cen phát triển.

**RK: Chị có thể chia sẻ về mục tiêu doanh thu của Cen Sài Gòn trong 6 tháng cuối năm?**

Doanh thu dự kiến Cen Sài Gòn đề ra trong 6 tháng cuối năm 2020 là 200

tỷ. Con số này dựa vào những đánh giá cũng như kỳ vọng đối với những dự án hiện tại và các dự án sắp triển khai. Đội quân trẻ và nhiệt huyết của Cen Sài Gòn đang đồng lòng phấn đấu để đạt được mục tiêu này.

Thị trường sẽ có lúc sóng gió, sẽ có lúc bình yên. Nhưng nếu chúng ta cùng nhau vượt qua khó khăn để xây dựng Cen thành công, phát triển, thì cũng sẽ cùng nhau chia sẻ thành công ấy.

Những lúc muốn dừng lại, hãy nghĩ tới lý do mà bạn muốn bắt đầu! Và bạn hãy luôn tin rằng, mọi quyết định đều có lý do riêng của nó. Nhưng có một lý do luôn luôn không thay đổi đó chính là sự phát triển của công ty!

**RK: Xin cảm ơn chị về những chia sẻ này!**

**Ba Nô – 9iang – Hoàng Huyền**

## LỄ TRAO QUYẾT ĐỊNH BỔ NHIỆM TỔNG GIÁM ĐỐC CEN SÀI GÒN





# TIÊU ĐIỂM

Là một gương mặt trẻ năng nổ tại Cen Đà Nẵng, có thể nói thời gian vừa qua, những năng lượng tích cực từ anh đã thổi một luồng gió mới tới Cen Đà Nẵng, giúp cho các dự án có sự thăng hoa nhất định. Hãy cùng Ra Khơi trò chuyện với anh Bùi Hùng Cường – Trợ lý GD Cen Đà Nẵng để hiểu hơn về kế hoạch và định hướng giúp Cen Đà Nẵng “vượt vũ môn” về đích thành công 6 tháng cuối năm.

**RK: Chào anh! Là một APM đang trực tiếp triển khai nhiều dự án tại Đà Nẵng, anh có thể cho độc giả biết 6 tháng vừa qua tình hình bán hàng các dự án tại miền Trung như thế nào không ạ?**

Xin chào Ra Khơi và các bạn độc giả. Như các bạn đã biết, là một thành phố du lịch với nguồn thu chủ yếu từ du lịch nên Đà Nẵng là một trong những nơi chịu ảnh hưởng nặng nề nhất bởi tình hình dịch bệnh. Du lịch, lữ hành giảm mạnh, nhà đầu tư cũng dè dặt hơn khi xuống tiền, vậy nên các sản phẩm BĐS ở Đà Nẵng – Hội An trong nửa năm vừa rồi giao dịch chậm so với cùng kỳ năm trước. Cuối tháng 6, đầu tháng 7 vừa qua vừa có sự bùng nổ về giao dịch trở lại thì đến giữa tháng 7 dịch bệnh lại ủa về nên thị trường có chút ảm đạm.

Về tình hình bán hàng của các dự án “đỉnh” tại Đà Nẵng, tuy không bùng nổ như cuối năm 2019 nhưng dự án Wyndham Soleil Danang vẫn có giao dịch, trái lại, dự án Shantira Beach Resort & Spa tại An Bàng – Hội An ghi nhận giao dịch bùng nổ với hơn 100 giao dịch đến từ 8 đại lý và dẫn đầu là Cen Land. Ngoài ra dự án Casamia cũng đánh dấu sự quay



## ANH BUI HUNG CUONG

Trợ lý giám đốc Cen Đà Nẵng, đồng thời là Giám đốc dự án Shantira

lại ngoạn mục với các chính sách bán hàng kích cầu thị trường rất tốt.

**RK: So với mục tiêu đã đề ra từ đầu năm, thì anh đánh giá như thế nào về kết quả hiện tại mà mình đã đạt được sau nửa chặng đường của năm 2020?**

Đến thời điểm này, Cen Land Đà Nẵng vẫn đạt doanh thu hơn 6,2 tỷ chủ yếu đến từ 3 dự án là Wyndham Soleil Danang, Shantira Beach Resort & Spa và Casamia. Với kế hoạch đề ra từ đầu năm 2020 thì chúng tôi đã cố gắng đạt được khoảng 7% chỉ tiêu do thị trường ĐN – HA là thị trường đặc thù. Hơn nữa, do khó khăn chung từ phân khúc đất nền, các vướng mắc từ trước đó giữa các CĐT và Nhà đầu tư cũng làm cho Cen Đà Nẵng sụt giảm giao dịch trên thị phần này.

Nhìn thẳng vào thực tế, có thể nói doanh thu đạt chưa đến 10% là quá thấp. Đây là một con số khiến cả tập thể cảm thấy chưa vui. Tuy nhiên chúng ta vẫn còn 6 tháng để



cố gắng và tăng tốc. Hơn nữa thời gian sắp tới sẽ có sự thay đổi trong bộ máy vận hành Cen Đà Nẵng, chắc chắn những sự thay đổi này sẽ mang đến ảnh hưởng tích cực hơn cho tình hình kinh doanh 6 tháng cuối năm.

**RK: 2020 là một năm nhiều biến động, dịch Covid-19 đang quay lại một lần nữa, thị trường sẽ có 1 số khó khăn nhất định. Anh hãy chia sẻ 1 chút về kế hoạch sắp tới đây để Cen Đà Nẵng đạt được mục tiêu đề ra?**

Trong 6 tháng cuối năm, đặc biệt với sự bùng phát trở lại của Covid, đây cũng chính là lúc Cen Đà Nẵng phải cơ cấu lại bộ máy để hoạt động hiệu quả hơn, đồng

thời thanh lọc và tiếp nhận sinh khí mới để chuẩn bị sẵn sàng cho các dự án cuối năm sau khi dịch Covid cơ bản được khống chế.

Việc cơ cấu lại bộ máy là cần thiết và đã có kế hoạch cụ thể, giữa tháng 8 sẽ có thông báo chính thức. Ngoài ra số lượng nhân sự Cen ĐN vẫn sẽ được duy trì ở mức đảm bảo quân số cho mỗi chiến dịch bán hàng, tức là trên 60 nhân sự chính thức.

Chúng tôi tin rằng, khi bộ máy được “thay đầu bôi mỡ” thì sẽ trở thành một động cơ mạnh mẽ sẵn sàng tăng tốc trên đường đua sau dịch có thể đạt mức doanh thu bùng nổ hơn vào cuối năm

**RK: Xin cảm ơn những chia sẻ của anh**

**Ba Nô – Giang – Hoàng Huyền**





# C-LINE TINH TẾ, “CHI TIẾT” ÂM THẦM TẠO ĐỘT PHÁ

# 03 TIÊU ĐIỂM

“Ok em. Anh lại có lịch đi công tác mất rồi. Lát họp xong anh gọi em nhé. Mình phỏng vấn luôn lúc anh đang đi trên đường nhé...” Hẹn gặp anh đúng dịp lịch công việc của anh đang dồn dập, sau 3 lần hẹn, anh **NGUYỄN ĐỨC CHÍNH** – Phó Tổng giám đốc Cen Land mới sắp xếp được thời gian để ngồi nói chuyện trực tiếp với tôi, kể về C – Line, đội ngũ anh đang là thủ lĩnh.

Hơn **30 DỰ ÁN** được triển khai. **62 giao dịch** thành công trong 01 ngày với Wyndham Thanh Thủy, giỏ hàng Khai Sơn Town được đánh bay trong vòng 02 tháng với 27 biệt thự, shophouse.... Nhớ đến Vườn Sen chỉ trong vòng 7 ngày bán hết **80% giỏ hàng** và rục rịch với 5 ngày bán hết **60% lô đất** tại Korea Tower..... là những chiến công hiển hách C – Line đã ghi dấu trong bảng thành tích của mình.

**Chào anh, với vai trò là thủ lĩnh của C - Line, anh có thể bật mí mặc dù mới thành lập được 1 năm nhưng C – Line đã ghi vào bảng vàng của mình bao nhiêu dự án rồi, thưa anh?**

Theo như nhắm tính, thì con số này cũng khoảng hơn 30 dự án. Nổi bật nhất phải kể đến là các dự án: Khai Sơn Town, Lotus Central, An Bình Plaza, Sunshine City, Phú Thịnh Green Park, Citadine Hạ Long,... Hay gần đây nhất thì có Wyndham Thanh Thủy, Eurowindow River Park, Khai Sơn Hill, Him Lam Green Park, Epic's Home, Kỳ Co Gateway, Lotus Center, Imperia Smart City.....

**Trong danh sách dài những dự án đã mang về, dự án nào mà anh cho là C – Line đã đạt được thành tích ấn tượng nhất?**

Để nói về con số, Khai Sơn Town có lẽ là dự án mang về doanh số lớn nhất gần 200 tỷ đồng với quỹ căn là 27 biệt thự, shophouse. Tuy nhiên, ấn tượng nhất phải nhắc đến là dự án Eurowindow River Park. Cho đến thời điểm hiện tại, đây là dự án được C – Line phụ trách, cũng như công ty đã bỏ ra nhiều thời gian, tâm huyết và tiền bạc nhất.

**Tại sao anh lại nhắc đến tiền bạc, thưa anh?**

Đó chính là cách hợp tác làm việc có cam kết của Cen. Bất kể dự án nào Cen làm việc, chủ đầu tư cũng sẽ có được đội ngũ bán hàng mạnh nhất, sự tư vấn dựa trên cơ sở nghiên cứu khách hàng của đơn vị phân phối lớn nhất thị trường và 1 khoản tài chính lớn có cam kết.

**Đã làm việc với nhiều chủ đầu tư, nhận về nhiều dự án, có phải dự án nào C – Line cũng nhận?**

Dự án được Cen Land phân phối tức là đã được Cen Land kiểm chứng. Đó là uy tín của Cen Land. Do đó, dự án Cen Land nhận bán phải đáp ứng 3 điều kiện: Pháp lý đầy đủ,

rõ ràng – Concept phù hợp với thị hiếu thị trường – Chất lượng sản phẩm phải tốt.

**Đã có dự án nào C – Line phải “dừng bước” dù rất muốn đi tiếp chưa, thưa anh?**

Phương châm của C – Line là làm là làm tới cùng. Do đó, đến hiện tại và cả sau này, bất cứ dự án nào, C – Line cũng sẽ phải làm được, làm đến cùng mới dừng..

**Ngoài làm tới cùng, C – Line còn có nguyên tắc nào trong công việc?**

Nhắc đến C – Line, đối tác hay đồng nghiệp thường sẽ nghĩ đến những con người quyết liệt và chi tiết. Chi tiết là bởi công việc của đội ngũ quản lý cấp trung như C – Line bắt buộc phải theo sát, phải nắm được chi tiết, tỉ mỉ các đầu việc. Có như vậy mới hỗ trợ được anh chị em kinh doanh bán hàng.

Quyết liệt và chi tiết là phong cách và “thần thái” làm việc của C – Line.

**Năm 2020, mục tiêu của C – Line là gì và C – Line đã đi được bao nhiêu % của lộ trình?**

Về mục tiêu nhân sự, C – Line có 23 nhân sự bao gồm 1 Phó tổng giám đốc, 5 Giám đốc dự án, 4 Hành chính, 6 Trợ lý dự án và 7 Quản lý dự án. Về doanh số, C – Line đặt ra mục tiêu đạt 400 tỷ đồng từ doanh thu mỗi giới. Hiện tại C – Line đã đạt được 30% kế hoạch cả năm. Tuy nhiên, kế hoạch theo từng tháng C – Line vẫn đang bám sát và đạt được 100%.

**Cảm ơn anh! Chúc anh và C – Line sẽ nhanh chóng đạt được mục tiêu của năm 2020!**

Thùy Dung







CASAMIA®



**SỔ ĐỎ  
LÂU DÀI**

*Du thuyền*  
TẠI GIA *Sinh thái*  
QUANH NHÀ

*Bến  
Du thuyền*  
TẠI MỖI TỰ GIA ĐẦU TIÊN Ở HỘI AN

Nằm cạnh  
Rừng Dừa **Bãi Mẫu**  
TRÁI TIM MIỀN ĐẤT DI SẢN UNESCO



IMPERIA  
SMART CITY



**VỊ TRÍ TRÁI TIM VINHOMES SMART CITY**

Kế bên hồ điều hòa **4,8 ha**  
Kế bên công viên **1.200** máy tập  
**GIAO LỘ VÀNG** trung tâm Đại đô thị



**PHIÊN BẢN NÂNG CẤP**

Sở hữu **ngàn tiện ích** Vinhomes Smart City  
Gia tăng dịch vụ



**SỞ HỮU DỄ DÀNG**

**10%** ký hợp đồng mua bán  
Hỗ trợ lãi suất **0%** trong **24 tháng**  
Chiết khấu lên đến **10%**





VIETUC VAREA  
THE SOUND OF LIFE



## TẬN HƯỞNG CUỘC SỐNG ĐẲNG CẤP NGAY TẠI LONG AN

- 1 Tọa lạc ngay **trung tâm Bến Lức**
- 2 **Quảng trường nhạc nước đầu tiên** tại Long An
- 3 Chuỗi tiện ích **Café Ông Bầu** đã khởi công
- 4 **Pháp lý minh bạch, hạ tầng hoàn thiện**
- 5 Chiết khấu đến **2%**

**THINH HUNG**  
HOLDINGS

**CEN SÀI GÒN**  
the real services



**WYNDHAM**  
LYNN TIMES THANH THUY

**OFT**  
ONSEN FUJI TRAVEL, JSC

**CEN LAND**  
the real services

**CEN HOMES.VN**

Chỉ Từ  
**900**  
TRIỆU/CĂN

KHU NGHỈ DƯỠNG PHỨC HỢP

**KHOÁNG NÓNG** ★★★★★  
ĐẦU TIÊN TẠI MIỀN BẮC

**ĐẶC QUYỀN ĐẦU TƯ**  
**SIÊU PHẨM** *Chốn Ven Đô*





# ĐÀO TẠO



## THÁNG 8, MÔI GIỚI HỌC GÌ?

Bước sang tháng 8, Hà Nội đã với dần những cơn nắng nóng đỉnh điểm, thay vào đó tiết trời thủ đô đã "dịu dàng" hơn nhiều để đón chờ một mùa thu thay áo mới. Đối với Học Viện Cen Academy thì cả mùa hè chưa bao giờ bớt sôi động vì các chương trình đào tạo thực chiến với năng lượng và tinh thần ham học hỏi của các Cenner.

### CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NHÀ QUẢN LÝ 4P

Dự kiến khai giảng: Tháng 8/2020

**ĐĂNG KÝ NGAY**



### CÁC GÓI CHƯƠNG TRÌNH PUBLIC, INHOUSE LUÔN SẴN SÀNG ĐỒNG HÀNH CÙNG ĐƠN VỊ VÀ MÔI GIỚI BĐS TOÀN QUỐC

Giải quyết trực tiếp các nỗi đau của môi giới Bất động sản trong quá trình tư vấn và bán Bất động sản, được thiết kế phù hợp với từng mục tiêu đào tạo hay những đặc thù riêng biệt của từng đơn vị siêu thị dự án, văn phòng tỉnh, sàn liên kết,...các khóa đào tạo Public và Inhouse luôn là sự lựa chọn tốt nhất dành cho các cá nhân, đơn vị và các đơn vị BĐS trên toàn quốc trong quá trình trau dồi kỹ năng nghề nghiệp.

Các khóa đào tạo phù hợp theo từng cấp độ từ sơ cấp, trung cấp đến cao cấp sẽ giúp nhà môi giới, các nhân sự của đơn vị/đội/nhóm kinh doanh nhà Cen và đơn vị/đội/nhóm kinh doanh trên toàn quốc trau dồi kỹ năng chuyên môn, kinh nghiệm thực chiến trong việc tư vấn, bán hàng BĐS.

Riêng trong tháng 8 này, học viên đăng ký các khóa đào tạo Public và Inhouse sẽ được tặng một voucher giảm giá tới 20% tất cả các khóa học của Học Viện Môi giới Cen Academy và bên cạnh đó các chương trình ưu đãi khi đăng ký các gói Public theo nhóm vẫn được áp dụng đồng thời cùng các chương trình ưu đãi khác dành cho Cenner.

Đặc biệt, sau khi đăng ký các chương trình đào tạo trong tháng 8, môi giới có cơ hội nhận được bộ video các khóa học về Phong thủy ứng dụng trong BĐS do Giảng viên của Học Viện Cen Academy trực tiếp đào tạo.

Hướng tới mục tiêu đồng hành cùng các nhà môi giới BĐS trên con đường chinh phục thành công, Học Viện Môi Giới Cen Academy đã và đang xây dựng triển khai các chương trình đào tạo thực chiến dành cho tất cả các đơn vị, cá nhân tham gia với tinh thần và năng lượng cao nhất.

### CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO BROKER 4.0 - CHƯƠNG TRÌNH NHÂN VĂN, "BƯỚC NGOẶT" LỚN TRONG NGÀNH BẤT ĐỘNG SẢN

Khởi động từ đầu tháng 7/2020, Chương trình Broker 4.0 - Con đường môi giới đến nay đã đi được một nửa chặng đường và ghi nhiều dấu ấn trong lòng những học viên môi giới.

- 9 module đào tạo
- 27 giờ training và huấn luyện trực tiếp
- Hơn 1000 lượt đào tạo

Những con số ấn tượng trên đã đủ minh chứng cho một chương trình được lên kịch bản hoàn hảo và chi tiết, lấy những người môi giới làm trung tâm và hướng đến mục tiêu chuyên nghiệp hóa nghề sales, nâng tầm nghề môi giới.

Tại Hà Nội, chương trình đào tạo phi lợi nhuận với quy mô tổ chức chuyên nghiệp được diễn ra đều đặn vào các ngày thứ 3, thứ 6 hàng tuần tại Hội trường Cen X Space, số 6 Nguyễn Hoàng, Mỹ Đình. Mỗi module đào tạo đều do các giảng viên chuyên trách của Học Viện Môi giới Cen Academy và các chuyên gia trong ngành BĐS đang thực chiến tại thị trường và đơn vị kinh doanh chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam như Cen Homes,... Các lớp học lúc nào cũng rất sôi động và hứng khởi với sự tham gia tích cực của cả thầy và trò. Thầy mang tri thức, kỹ năng và kinh nghiệm để "làm giàu" cho các thế hệ hậu bối

còn những người môi giới thì tích cực học hỏi, góp phần làm chuyên nghiệp hóa con đường môi giới BĐS tại Việt Nam.

Với thông điệp ý nghĩa, chương trình Broker 4.0 không chỉ được đón nhận ở Hà Nội mà tại Quy Nhơn, chương trình đào tạo phi lợi nhuận do Học Viện Cen Academy phối hợp với Cen Quy Nhơn tổ chức cũng rất được đón chờ. Mang đến cho sales BĐS sự tiệm cận hữu ích với nguồn thông tin thị trường đất giá, các phân tích chuyên sâu về cơ hội - thách thức của sales BĐS trong xu hướng mới,...từ các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực BĐS, giúp môi giới BĐS có thêm nhiều kiến thức và kỹ năng để "chinh chiến" trong một thị trường "giàu có" nhưng cũng không ít khó khăn tại vùng đất biển Quy Nhơn.

Sự thành công của những chương trình đào tạo ý nghĩa như thế này đã góp phần mang đến cho ngành BĐS những cơ hội mới với những nhà môi giới BĐS hành nghề chuyên nghiệp và bài bản có kỹ năng, kiến thức thực chiến và chuyên sâu. Đây cũng có thể coi là bước ngoặt ý nghĩa đối với Học Viện Môi Giới Cen Academy vì một sự đồng hành nhân văn và thực sự có giá trị cho ngành BĐS tại Việt Nam.

### "ĐÓNG GÓI VẬN HÀNH" CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO "SIÊU CHẤT" DÀNH CHO NHÂN SỰ CẤP QUẢN LÝ

Quản lý cấp trung "Có vai trò quan trọng" trong việc xây dựng môi trường làm việc thân thiện, văn minh và nâng cao năng suất làm việc khi biết cách tuyển dụng, phân công, phân nhiệm cho đội ngũ; Biết cách phối kết hợp giữa các nhân viên trong bộ phận và giữa bộ phận mình với các bộ phận khác trong công ty để khai thực hiện tốt mục tiêu chiến lược của tập đoàn.

Nhận thấy vai trò quan trọng cũng như những áp lực lớn lao mà người quản lý đã đang phải đảm đương, Học Viện Cen Academy cho ra mắt Chương trình đào tạo "Nhà quản lý 4P" nhằm đồng hành và chia sẻ với những khó khăn trong con đường sự nghiệp của các nhà Quản lý.

Là một khóa học nằm trong chương trình trọng điểm "Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực năm 2020" dành cho đối tượng Quản lý cấp trung (QLCT) của Tập đoàn Cen Group với mục tiêu xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp của một nhà quản lý: Năng lượng - Chuyên nghiệp hóa - Hiệu suất - Truyền cảm hứng.

Chương trình đào tạo "Nhà quản lý 4P" được thiết kế phù hợp với yêu cầu năng lực của một nhà quản lý cấp trung cần có, bao gồm 4 module thực chiến:

1. Kỹ năng tuyển dụng, phỏng vấn nhân sự
2. Kỹ năng đào tạo, huấn luyện nhân viên
3. Kỹ năng tạo và duy trì động lực cho NV
4. Kỹ năng lập kế hoạch, triển khai, giám sát và đánh giá

Thông qua chương trình đào tạo giúp cho các nhà quản lý vận hành, đào tạo tổ chức/ đội nhóm kinh doanh một cách hiệu quả.



Ảnh Lâm



06 KHÁM PHÁ

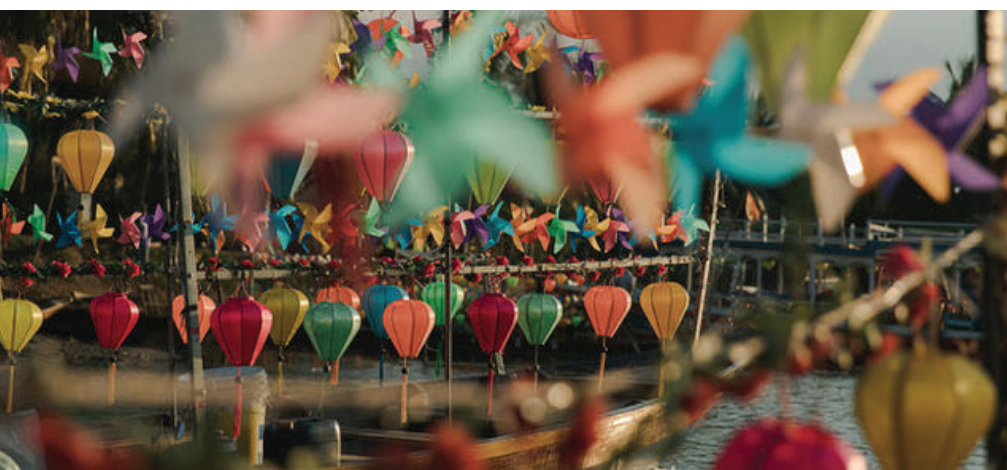
# HỘI AN - ĐÀ NẴNG CỐ LÊN!

*"Đà Nẵng mùa du lịch năm nay chán lắm anh chị ạ, tầm này năm ngoái làm không hết việc, năm nay ngồi không cả ngày chả có gì để làm"...*

Tiếng than thở từ anh chàng Grab của chúng tôi trong chuyến đi Đà Nẵng vừa rồi bất chợt hiện lại trong đầu, sau khi Đà Nẵng chính thức trở thành tâm dịch của cả nước.

*"Haizz, thế là lại toang... dù sao cũng may mà mình đã đến được đây và về trước giờ G."*

Đà Nẵng, Hội An - 2 nơi này luôn để lại trong tình cảm của tôi những điều rất ấn tượng. Trong mọi hoàn cảnh, con người nơi đây với nụ cười và sự nhiệt tình của mình, luôn khiến cho khách du lịch cảm thấy rất gần gũi và dễ chịu. Mới chỉ 2 tuần trước, gia đình nhỏ của tôi vừa kịp hoàn thành chuyến đi Đà Nẵng - Hội An và dù vẫn còn vắng vẻ, nhưng không thể phủ nhận, cuộc sống đích thực nơi đây dường như đang trở lại, nhộn nhịp hơn, tấp nập hơn.



*Bánh xèo bà Dưỡng, chè Liên Hoàng Diệu hay check-in tại The Top Bar - À La Carte Da Nang... là những địa điểm tuy không mới nhưng lần nào tới Đà Nẵng cũng phải ghé qua.*



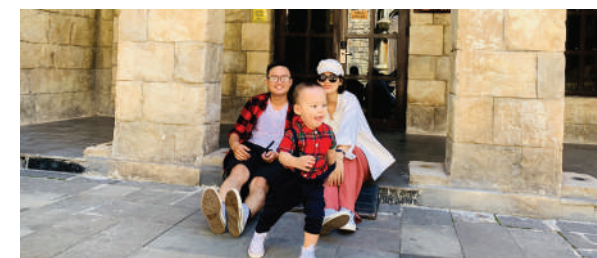
2 ngày rong chơi tại Đà Nẵng, chúng tôi di chuyển vào Hội An với 500.000 VNĐ tiền taxi 2 chiều, nếu là năm ngoái, giá có lẽ phải đến 700.000 VNĐ.

Thời điểm gia đình tôi đến Hội An, phố trưa vắng vẻ, chúng tôi thỏa sức thong dong khắp các con đường, lang thang ngắm nhìn phố cổ mà gần như chẳng bị ai làm phiền. Chúng tôi có đủ khoảng thời gian riêng tư để chạm thật sâu vào sự dịu dàng, nết na của phố cổ, đủ để hít một hơi thật sâu cái mùi hương xưa cũ cảnh vật nơi đây.



Tôi giật mình khi nhận ra cả dãy phố ngày nào kinh doanh sầm uất giờ đóng cửa im lìm, một số cửa hàng treo biển sang nhượng mặt bằng; một vài quán ăn, coffee mở bán cầm chừng ngay trong thời mùa cao điểm du lịch. Đáng vẻ thành thơ nhuốm đẫm nỗi buồn của mấy anh xích lô du lịch nơi lối vào phố cổ.

Bỗng, tôi thấy mình trở nên quá ích kỷ với cái lối suy nghĩ thích có một Hội An yên tĩnh, vắng vẻ cho thỏa niềm yêu của riêng mình. Là đúng một Hội An rất an yên như tôi mong muốn, nhưng cũng là một Hội An đắm âu lo của người dân nơi này.



**C**huyến đi lần này, phần lớn nhất có lẽ là được thư thả tạo dáng, chụp ảnh ở tất cả các góc trên Bà Nà Hill. Còn nhớ, cũng tại nơi đây vào 3 năm trước, rất khó để chụp được tấm ảnh "chỉ riêng mình ta" như thế này.

Cái không khí hào hứng, hồ hởi là điều không phải chỉ có ở trong chúng tôi - khách du lịch, mà nó hiện hữu trong cả đôi mắt của những con người nơi ấy. Dịch đã qua rồi, họ lại hy vọng và sáng lên niềm vui về sự hồi phục của du lịch, miếng cơm manh áo nuôi sống cả gia đình họ sau bao tháng đối kém.



Gần 2 tháng khởi động lại các hoạt động du lịch, cả Đà Nẵng, Hội An đều đang mong chờ kinh tế phục hồi. Thế mà **"niềm vui ngăn chằng tay gang"**, Đà Nẵng của chúng ta lại rơi vào vòng xoáy của Covid, chưa hẹn ngày mở cửa trở lại. Đà Nẵng, Hội An lại "ngủ" thêm một giấc dài.

Thôi thì 1 lần nữa chúng ta cùng chung tay, đoàn kết cùng nhau bước qua đại dịch. Rồi dịch đi qua, sẽ là một sự khởi đầu mới.

**Đà Nẵng cố lên, Hội An cố lên! Việt Nam cố lên!**

Ánh Lâm



## PHÒNG BOOKING

Một vườn hoa  
ngát hương



Trong số những phòng ban của RSM thì duy chỉ có phòng Booking – nhân sự toàn là nữ, đặc biệt đó đều là những cô gái xinh đẹp. Nhân số Ra Khơi tháng 7 - tháng của sự giao mùa, "vườn hoa" Booking sẽ có dịp được khoe sắc và tỏa hương cùng với các Cenner.

Nếu ví phòng Booking như một vườn hoa, thì đây chắc chắn là một vườn hoa đa sắc với những tính cách khác biệt của các cô gái. "Mỗi người một vẻ mười phân vẹn mười".

**MAMA QUẢN TỔ TRINH – TRƯỞNG PHÒNG BOOKING** vốn là người thẳng thắn, hòa đồng và sở hữu điệu cười "đặc sản". Cứ hễ được nghe thấy tiếng cười của chị là người nghe sẽ bất giác cười theo. Thậm chí một đoạn phỏng vấn kéo dài 5 phút, chị cần 30 giây để nói, suốt thời lượng còn lại chị chỉ cần cười, cũng đã đủ thu hút và hấp dẫn người đối diện.

Còn hoa hậu của phòng **Dương Quế** lại vô cùng xinh đẹp khiến người đối diện muốn ngắm mãi không thôi, tính cách cô nàng cũng đặc biệt không kém: bên ngoài sôi nổi, bên trong lại yếu mềm. Chị **Trần Hằng** dịu dàng, thông minh, dí dỏm. Hot girl **Bích Ngọc** lại là người nội tâm, cẩn thận, chi tiết. Tỉ mỉ và cực kỳ sâu sắc là tính cách mà mọi người dễ nhận thấy khi được tiếp xúc với chị **Thu Hằng**. Còn **Minh Phương** lại là cô gái hay cười, lạc quan nhất phòng. Dù khó khăn, rắc rối, mệt mỏi như thế nào nhưng nàng ấy vẫn luôn cười cái đã, mọi chuyện để hồi sau sẽ tính. Em út **Lê Quyên** lại là cô gái bí ẩn nhất phòng, vừa kiệm lời, kiệm cười, kiệm cả ăn nhưng rất chăm chỉ, ngoan ngoãn. Chị **Tuyết Chi** vốn là người chị giỏi nghiệp vụ, ít giao tiếp nhưng vô cùng trách nhiệm. Có lẽ do tập trung đặc biệt cho công việc mà đến nay chị vẫn FA. Và có một thông tin rất hấp dẫn Ra Khơi muốn "bật mí" với tất cả anh em đó là chị em phòng Booking đang cần tìm rể và kết duyên cho người chị trách nhiệm này.



Dù tính cách mỗi người có khác biệt, dù vườn hoa Booking có đa sắc, nhiều màu nhưng tựu chung lại họ đều là những cô gái đầy đam mê và nhiệt huyết với công việc. Ở gia đình nhỏ của mình, họ đều là những người vợ, người mẹ đảm đang, tràn đầy năng lượng và cực kỳ hạnh phúc. Ở Booking có một điều đặc biệt nữa, là đa phần những cô gái độc thân nếu đã gia nhập "gia đình mỹ nữ" này sẽ ngay lập tức có người yêu và mau chóng trở thành "vợ người ta".

Có câu: "Trời sinh có mệnh có đào – Có trai có gái ra vào mới vui" thế nhưng từ trước tới giờ Booking chỉ toàn các cô gái mà thôi. Lý do một phần là bởi tính chất công việc mua hàng phù hợp với nữ hơn. Khi làm việc với đối tác, nhà cung cấp cần phải kiên trì, nhẹ nhàng, mềm mỏng... mà phụ nữ lại có sẵn tính cách trời ban này. Nhiều lần tuyển dụng, Booking cũng đã cố tình lưu ý với nhân sự là "chỉ tuyển nam" và cũng có nhiều bạn nam ứng tuyển, nhưng duyên chưa tới nên nhân sự của phòng Booking vẫn tiếp tục là nữ.

Đối với những cô gái Booking, gặp nhau là cái duyên, ở lại bên nhau là cái tình. Có thể níu chân gắn bó nhau lâu đến vậy cũng bởi chị em đều yêu văn hóa công ty, yêu sự tỉ mỉ trong công việc và có lẽ là yêu nhau nữa.

Hoàng Huyền



# 07 MEMBER OF CEN

Tròn 1 năm kể từ ngày chính thức có mặt tại Cen Group, Ban Văn hóa – cánh tay nối dài của Tập đoàn đã giúp gắn kết nhiều cá nhân có cùng sở thích và đam mê để cùng tạo nên một tập thể Cen Group vững mạnh. Hãy cùng lắng nghe một số chia sẻ của các Cenner về những trải nghiệm của họ trong suốt quá trình hoạt động và tham gia các CLB.



## [BREAKING NEWS]

Trong tháng 9 tới “Ai lên đỉnh nhanh nhất” sẽ chính thức diễn ra. Đây là màn “đấu đấu” được đồn đoán là căng thẳng đến nghẹt thở giữa Giám đốc dự án I-line Vũ Anh Tuấn và HOT Cenner – Người mà ai cũng biết là ai – Anh Chu Hữu Chiến.

Một Chu Hữu Chiến trầm tư ít nói, nhưng đầy nội lực tiềm tàng, một Vũ Anh Tuấn xông pha quyết liệt. Ai sẽ là người chinh phục nóc nhà Đông Dương đầu tiên? Hãy cùng cập nhật nhé.



**THU HƯƠNG**  
KẾ TOÁN CEN HOMES

## TREKKING GIÚP TÔI THÊM NHIỀU NĂNG LƯỢNG VÀ NHIỀU NGƯỜI BẠN TỐT!

Người ta vẫn thường nói rằng: “**Muốn đi nhanh thì đi một mình, muốn đi xa thì hãy đi cùng nhau**”. Và sự thật, tôi và những người bạn đã đi xa đến thế. Những cung đường chúng tôi cùng nhau trải nghiệm, cùng nhau vượt qua thật đặc biệt. Con đường khúc khuỷu, những mỏm đá cứ thế nhô ra như đây bất ngờ, cành cây và những tán lá đổ rạp như thách thức người đi. Ấy thế mà chẳng một ai than vãn một lời, chúng tôi vẫn đi, vẫn chinh phục những cung đường dù khó khăn nhất. Và cũng vì có quá nhiều người yêu thử thách, thích trải nghiệm mà CLB Trekking ngày một lớn hơn. Tôi thấy thật hạnh phúc!



**HƯỜNG NGUYỄN**  
THIẾT KẾ RSM

## RUNNING LÀ SỰ CHUYỂN ĐỘNG CỦA NHỮNG NGUỒN NĂNG LƯỢNG DỒI DÀO

Bạn sẽ chẳng thể tìm được những nguồn năng lượng tích cực, những cung đường tuyệt đẹp ở Hà Nội hay những người bạn mới nếu như bạn ở nhà hoặc chỉ đến phòng gym đều đặn. Running với tôi là sự chuyển động không ngừng, là khám phá Hà Nội, là vượt qua những giới hạn bản thân. Đó là lúc chúng tôi không ai hẹn ai cùng có mặt lúc 5h sáng tại điểm chạy, vượt qua những cơn ngái ngủ, mệt mỏi... Chúng tôi chạy và bắt đầu ngày mới từ đây.



**HỒNG HẠNH**  
THỦ TỤC CEN LAND

## CHINH PHỤC TRÊN MỖI CUNG ĐƯỜNG

Đối với tôi, chạy bộ không chỉ là sức khỏe và còn là cảm giác chinh phục bản thân trên mỗi cung đường. Chạy bộ cô đơn lắm, đặc biệt là chạy dài, nhưng dường như tôi đã dần yêu cái cảm giác cô đơn ấy. Gắn bó với chạy bộ một khoảng thời gian không ngắn cũng chẳng dài, nhưng cảm giác khi chạy thì vẫn vẹn nguyên như ngày đầu vậy. Bắt đầu chạy với tinh thần sáng khoái, 2km sau đầu dần dần hiện hữu, 5km sau chỉ muốn dừng, vượt qua ngưỡng 6km cơ thể bắt đầu quen với đau đớn và việc của tôi chỉ là chạy và chạy thôi. Nghe thì có vẻ nhạt nhẽo nhưng với tôi điểm cuối cung đường ấy có nghị lực ghê gớm lắm, khiến tôi dù lê lét cũng phải quyết tâm về cho bằng được. Và cứ thế mỗi ngày, chạy bộ ngấm vào tim phổi và tôi yêu nó lúc nào không hay.



**THÙY DUNG**  
BIÊN TẬP RSM

## TÔI BỚT BỊ GỌI LÀ MẶT TRẮNG VÌ CHĂM CHỈ VỚI YOGA

Minh đã có những thời gian như thế. Thời gian mà gọi mình là gấu trúc, là mặt trăng vì thần sắc của mình không được đầy sức sống như bao người. Thế nhưng, mọi chuyện đã thay đổi khi mình đến với CLB Yoga. Năng lượng, sự dẻo dai, bền bỉ là những gì mình cảm nhận được. Cơ thể mình thay đổi từng ngày, mình luôn cảm thấy sẵn sàng cho mọi thứ. Và điều mình tự hào nhất đó là có thể biến hình, uốn dẻo cơ thể. Bạn tin chứ?



**TIẾN PHẠM**  
CHỦ TỊCH CFF

## CEN OPEN CUP NĂM NAY CÓ NHIỀU ĐIỂM KHÁC BIỆT SO VỚI MỌI NĂM

Cen Open Cup năm nay là tâm huyết của CFF và toàn thể anh em. Năm nay số lượng đội tham gia tăng từ 16 lên 24 đội (có sự tham gia của các SLK) khiến cho không khí sôi động hơn nhiều so với mọi năm. Thể lệ thi đấu thay đổi, tạo điều kiện cho vị trí thứ 3 mỗi bảng vẫn còn cơ hội vào vòng trong nên các đội thi đấu cũng nhiệt huyết, “máu lửa” hơn. Vì dịch Covid-19 mà thời gian diễn ra giải đấu cũng chuyển từ cuối tháng 3 lên đầu tháng 7 khiến cho các trận đấu diễn ra giữa mùa hè, hơi vất vả một chút cho cầu thủ và cổ động viên. Tuy nhiên không vì thế mà anh em nản chí, cá nhân tôi thấy tinh thần và không khí của anh em đang rất hưng hực, hứa hẹn tạo nên một giải đấu cực kỳ thành công.

Trần Ban



# 07 MEMBER OF CEN

## CHỊ THANH “CẢNH SÁT”

Khi đồng hồ nhảy sang phút thứ 01 vào đầu buổi sáng lại có một người nhỏ nhắn, thoăn thoắt chân, bước nhẹ không phát ra tiếng động, đảo khắp một lượt văn phòng để kiểm tra, nhắc nhở và đôi khi lập biên bản những trường hợp vi phạm chất lượng dịch vụ.

Sở dĩ gọi chị thế là vì đặc thù công việc làm kiểm soát viên của chị. Nhưng đôi khi gọi như thế là để anh chị em trong công ty “phím” nhau.

### ÍT Ở Đâu BỊ PHẠT MÀ LẠI NÓI “CẢM ƠN!” NHƯ Ở CEN

Trước khi vào CEN, chị Thanh đã từng làm công việc Văn phòng và Đối ngoại cho một doanh nghiệp, cũng là người quán xuyến và nhắc nhở mọi người để đảm bảo công ty được tốt và có hình ảnh đẹp nhất đến đối tác trong và ngoài nước. Vì vậy, gia nhập CEN với vai trò kiểm soát viên, chị nhanh chóng nắm bắt công việc và hòa nhập vào môi trường CEN Group.

Công việc chính của chị là đảm bảo mọi thứ được tuân thủ theo quy định, là nhắc nhở, đôi khi là lập biên bản phạt khi có lỗi. Vị trí công việc này đôi khi khiến nhiều người... không thích. Nhưng theo chị Thanh, khi anh chị em hiểu được ý nghĩa vì sao cần phải tuân thủ nội quy lao động và số tiền bị phạt sẽ được chuyển vào Quỹ Hành động vì Nhân ái cho các hoạt động từ thiện thì các bạn cũng cảm thấy vui vẻ khi bị nhắc bị phạt.

“Ít nơi nào, ở đâu bị phạt mà vẫn được nghe câu cảm ơn như ở CEN”, chị Thanh bật cười chia sẻ. Chuyện lạ nữa là, có lần chị Thanh nhắc nhở một bạn nhân viên kinh doanh ở CEN Land mới gia nhập chưa mặc đúng trang phục, bạn đã khăng khăng “Chị lập biên bản đi để lần sau em nhớ.” Sau 9 tháng làm việc

Chị là Thanh, nhiều người ở văn phòng 137, Palm và các văn phòng làm việc khác của nhà CEN vẫn gọi chị là Thanh “cảnh sát” – một nickname nghe vừa sợ lại vừa dễ thương.

tại CEN, chị Thanh nhận thấy, việc tuân thủ nội quy đó là điểm làm nên kỷ luật tại CEN, điểm khác biệt của CEN so với nhiều doanh nghiệp chị Thanh đã từng biết.

“Một hình ảnh rất đẹp khi đứng lên trong các cuộc họp các bạn tự kê lại ghế chỗ mình ngồi, là ra ngoài phòng họp các bạn để ý tắt điện. Mình có cảm tưởng như việc tuân thủ kỷ luật đã thành nếp quen của mỗi nhân viên nhà CEN và mình chỉ là người làm vai cuối là giữ việc tuân thủ kỷ luật ấy luôn xuyên suốt”, chị Thanh nói thêm.

Ngoài việc đảm bảo tuân thủ nội quy lao động, chị “cảnh sát” còn phải đảm bảo môi trường làm việc luôn đạt chất lượng để ngày một hoàn thiện hướng tới tiêu chuẩn chất lượng văn phòng Châu Á như Chủ tịch đã nói.

### KHÔNG NGẠI LÀM “CẢNH SÁT”

Với công việc đòi hỏi sự tỉ mỉ, cẩn thận, cũng có lúc những người như chị Thanh luôn phải căng mắt “soi”. “Không thật sự nhiều người thích vị trí công việc này, nhưng mình không ngại làm công việc này. Mình tin khi chúng ta kỷ luật và tự kỷ luật, trách nhiệm với bản thân và với tập thể, công việc sẽ tốt hơn rất nhiều”, chị Thanh bộc bạch.

Thế nhưng để nhắc nhở và để các cá nhân trong công ty tuân thủ nội quy, trước hết những người như chị Thanh sẽ phải tuân thủ. Vì vậy, chị Thanh luôn chấp hành các nội quy bởi chị Thanh “cảnh sát” còn là “dân Luật” nên chị cực kỳ nghiêm chỉnh.

Khi tôi hỏi chị có muốn nói điều gì đó với anh chị em nhà CEN, đặc biệt với những người đã từng nhận “trát phạt” từ chị, chị cười nói: Có câu “Không sai ai phạt được mình” nên “Môi trường không phải đâu xa. Cái xanh, cái đẹp quanh ta đây mà. Chúng ta đừng có nề hà. Tuân thủ Quy định tạo đà CEN tăng (tăng trưởng và phát triển)”

Hà Thanh

# 08 THƯ VIỆN CEN

Đây không phải cuốn sách xúi bạn trở thành người kiêu ngạo cực đoan, xa lánh số đông. **Đừng Chạy Theo Số Đông** là cuốn sách nói lên sự cực đoan kiêu ngạo của số đông và phơi bày hệ thống tư duy công nghiệp (mà số đông nghĩ là hiện đại).

Và biến bạn trở thành một “số ít” bình thường, hiện đại nhưng khiêm nhường. Bởi bạn nhận ra về bản chất, số đông cũng chỉ là nạn nhân.

Tác giả - Kiên Trần

Cuốn sách này muốn làm nổi bật một hệ tư duy ngầm lớn và khủng khiếp hơn thế mà chúng ta không nhận ra. Một sức hút vô hình nhưng mạnh mẽ. Phần lớn mục đích sống và thói quen của bạn không do bạn quyết định. Số đông quyết định hộ bạn mà bạn không nhận ra. Họ “dạy” bạn. Họ “khuyên” bạn. Những lời khuyên và răn dạy có lúc thể hiện qua lời nói và văn bản trực tiếp rõ ràng.

Nhưng phần lớn nó hàm ý và không rõ ràng. Họ có thể không khuyên bạn trực tiếp. Mà đơn giản hàng triệu người làm theo một thứ hoặc đi theo một con đường nên “chắc chắn nó phải đúng”. Phải không?

Bạn làm theo một cách vô thức. Có một sức hút vô hình từ xã hội, số đông khiến bạn mất kiểm soát nhưng vẫn nghĩ mình đang kiểm soát. “Nó” hút bạn theo con đường mà “nó” chọn cho bạn. “Nó” âm thầm thuyết phục bạn đó là “đam mê” thật sự của bạn. “Mục đích sống” thực sự của bạn. Hoặc nếu không, nếu bạn cưỡng lại, nghi ngờ, “nó” thuyết phục bạn hãy “kiên trì” theo nó. Hứa hẹn với bạn một tương lai tốt đẹp màu hồng vào một ngày nào đó. Giống như sức hút của nam châm. Không màu không mùi không vị. Bạn không nhìn được nó. Không nghe thấy nó. Không ngửi thấy nó. Không sờ thấy nó. Nhưng nó hút. Và hút mạnh. Dù bạn không nhìn thấy. Số đông (quần thể) mà chúng ta đang sống là một cực nam châm khổng lồ. Có những “quy luật ngầm” chúng ta tự hiểu với nhau. Bất thành văn. Chúng ta làm theo mà không suy nghĩ. Không đánh giá. Không chút nghi ngờ. Cho nên tác giả khẳng định **Đừng Chạy Theo Số Đông** là cuốn sách bạn cần đọc trước khi quá muộn.

Ba Nô





**Người ta nói 1 năm tại CEN có rất nhiều điều đáng bỏ lỡ...**

... một trong số đó là giải bóng đá hàng năm, nơi quy tụ những “hào thủ cây nhà lá vườn” tốt nhất nhà CEN. Chưa bao giờ như mùa hè năm nay, người nhà CEN lại mong mỗi được chứng kiến những màn trình diễn của các cầu thủ đến như vậy.

Thêm một lý do nữa để càng không nên bỏ lỡ mùa giải năm nay – CEN OPEN CUP 2020, đây sẽ là sân chơi trình diễn túc cầu có quy mô lớn nhất từ trước đến nay với sự tham gia của 24 đội bóng, gặp đôi giải VĐQG V-League và tương đương với EURO, giải bóng đá lớn nhất của châu Âu. Đặc biệt hơn khi sẽ có thêm sự góp mặt của các đơn vị SLK: Việt Hưng Group, Kinh Bắc Land và Hồng Phát Land.

Đúng như tên gọi của giải đấu, Cen Group đã thể hiện sự thân thiện và khẳng định mối quan hệ tốt đẹp với các đơn vị SLK, 3 đội bóng SLK chỉ là một trong số nhiều đơn vị SLK mong muốn tham gia nhưng trong quy mô của giải, chỉ có 3 đội Việt Hưng Group, Kinh Bắc Land và Hồng Phát Land có nhiều lực lượng và nhiệt huyết hơn cả.

Bên cạnh những SLK, mùa giải năm nay đón nhận sự tham gia của không ít những gương mặt mới, những chú “ngựa ô”, những người khao khát giành vinh quang chiến thắng và cầm về chiếc cup vô địch. Tiêu biểu trong số đó là những đội bóng CH đến từ thế lực bán hàng mới CEN HOMES. Được đánh giá là những đơn vị giàu sức trẻ nhất của CEN GROUP, các CH được mong chờ sẽ mang đến nhiều bất ngờ và đột biến

trong lần đầu tham dự giải đấu truyền thống của nhà CEN. Ngay sau buổi lễ, thời khắc được các CĐV mong chờ nhất đã đến khi hồi còi khai mạc vòng loại đầu tiên của giải đấu vang lên. 24 đội bóng chính thức bước vào cuộc tranh tài nảy lửa nhưng cũng không hề quên tinh thần Fairplay và ý chí chiến đấu quyết cường. Mùa giải mới khởi tranh, rất nhiều điều bất ngờ, rất nhiều bí ẩn đang chờ đợi để được khám phá và với một giải đấu mang nhiều ẩn số như năm nay, không điều gì là không thể xảy ra.

Kinh nghiệm từ các “gạo cội” khối BO, sức trẻ của STDA hay tiềm năng của thế lực mới Cen Homes sẽ lên ngôi tại mùa giải năm nay? Cái tên nào sẽ đủ sức đánh bại Đương kim vô địch TORO MARVEL, đội bóng đang sở hữu kỷ lục 2 năm liên tiếp vào đến trận chung kết của giải và đang rất khát khao chinh phục chức vô địch lần thứ 2 liên tiếp.

Những cặp đấu duyên nợ nào sẽ được xưng tên? Đội bóng nào sẽ trở thành ngựa ô của giải? Lời hồi đáp sẽ có trong những diễn biến chính của CEN OPEN CUP 2020, hãy cùng theo dõi trực tiếp hoặc trên trang Fanpage của Cen Group những thông tin nóng hổi nhất về giải đấu.

Tất cả các trận đấu của CEN OPEN CUP 2020 sẽ được diễn ra từ ngày 19/7/2020 đến ngày 30/8/2020 vào các khung giờ 15h và 16h15 chiều Chủ nhật hàng tuần tại sân bóng Giang Sơn, ngõ 7 Tôn Thất Thuyết, Cầu Giấy, Hà Nội.

Và một giải đấu thành công thì không thể thiếu sự tham gia cổ vũ của lực lượng cổ động viên hùng hậu và nhiệt huyết. Các Cenner hãy trở thành điểm tựa tinh thần cho đội bóng mà mình yêu thích bằng cách tham dự cổ vũ cho các trận đấu nhé!!!

Duy Anh







Tháng 8 này, tại mảnh đất Yên Khương (Lang Chánh), tỉnh Thanh Hóa, điểm trường mầm non Xăng Hăng, nơi ươm mầm con chữ sẽ được khánh thành.

**Như vậy sau 3 tháng tâm huyết, những trái tim chung tiếng nói: Đài Tiếng nói Việt Nam (TNVN) phối hợp với Tập đoàn Cen Group, UBND huyện Lang Chánh cùng các nhà hảo tâm đã đưa ngôi trường ý nghĩa về với những tâm hồn trẻ thơ tình vùng cao Thanh Hóa.**

Yên Khương, một xã nghèo thuần nông, gần 80% hộ dân sống cùng cái nghèo cái khó. Tưởng chừng như những khó khăn đã quá đủ với con người nơi đây thì tháng 10-2017, mẹ thiên nhiên giáng xuống trận lũ ống, lũ quét khiến nhiều bản làng trên địa bàn xã biên giới Yên Khương bị nhấn chìm trong nước. Trong mất mát, người ta kể về điểm trường mầm non Xăng Hăng thuộc Trường Mầm non Yên Khương đã bị lũ gây thiệt hại, vì thế con đường đến với con chữ của cô và trò đã vất vả càng thêm gian nan.

Mong muốn chung sức để xoa dịu khó khăn của trẻ em nơi đây, điểm trường Xăng Hăng được khởi công từ tháng 5/2020 với các hạng mục: 2 phòng học, 1 phòng sinh hoạt chung, khu nhà ăn, nhà kho, phòng vệ sinh với tổng quy mô gần 200m<sup>2</sup>. Kinh phí thực hiện công trình 700 triệu đồng, do Tập đoàn Cen Group cùng các nhà hảo tâm tài trợ. Một nghĩa cử để chúng ta biết trong cuộc sống bộn bề, tình yêu vẫn là những gì chúng ta trân trọng dành cho nhau.



# SỐNG TRONG ĐỜI SỐNG, CẦN CÓ MỘT TÂM LÒNG

Ngôi trường mà hơn 40 cô trò xã Yên Khương đang mong ngóng, giờ đây đã trát xong toàn bộ tường, hoàn thiện phần lợp mái. Chẳng bao lâu nữa ngôi nhà thứ 2 của các em nhỏ nơi đây sẽ đi vào hoạt động, khang trang, sạch đẹp. Chắc chắn trong tương lai đây sẽ nơi chấp cánh ước mơ và kết xây tương lai cho những em bé tại Xăng Hăng.

Nhân dịp khánh thành trường, các đơn vị, doanh nghiệp và nhà hảo tâm đã trao nhiều hiện vật, quà tặng giá trị như: Công ty Cổ phần Tập đoàn KYO đã tặng sơn Nano cho toàn bộ công trình; Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại ASV Việt Nam sẽ tài trợ Téc nước và các phụ kiện khác cho trường. Những món quà này không chỉ tô điểm cho ngôi trường thêm đẹp hơn, khang trang hơn mà còn họa lên sắc màu rực rỡ cho chính ước mơ của các em nhỏ, về một ngôi trường mà các em mong muốn bấy lâu nay.

Quỹ hành động vì Nhân Ái rất mong tiếp tục nhận được sự tài trợ từ các mạnh thường quân là các cá nhân, tổ chức để có nhiều hơn nữa các điểm trường nơi rẻo cao được xây dựng, để con chữ tới gần hơn các em nhỏ vùng núi, vùng sâu vùng xa.

Tullap







# CÁCH LY KHÔNG ĐÁNG SỢ NHƯ CHÚNG TA NGHĨ

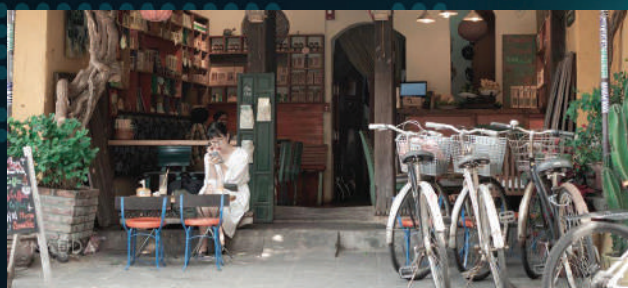


(Bài chia sẻ của Trưởng Nhóm Creative Chu Minh Phương)

Ngày 29/7, Hà Nội phát hiện ca mắc COVID-19 thứ 2 trong cộng đồng. Bệnh nhân là một cụ ông 76 tuổi, ở địa chỉ 1/466 Hoàng Hoa Thám, Bưởi, Tây Hồ. Và nhà mình vô tình lại nằm trong con ngõ đó, cách nhà của bệnh nhân khoảng 30m.

Sáng 29/7, mình đi làm tại 137 Nguyễn Ngọc Vũ, chiều về nhà sau khi tan làm như bao ngày bình thường khác. Về đến nhà vào lúc 18h15, thời tiết oi nóng của một ngày hè điển hình làm cho mẹ bầu 6 tháng như mình khá mệt mỏi và ngủ thiếp đi lúc nào không hay. Trong lúc mơ hồ giữa nửa tỉnh nửa mê, mình loáng thoáng nghe thấy tiếng của đoàn xe ban kiểm soát dịch đang di chuyển ngày càng gần đến khu vực đầu ngõ nhà mình, tiếng người nói xôn xao, tiếng cửa sắt mở ra mở vào. Vỗ nhẹ vào má cho tỉnh táo, mình chạy xuống dưới nhà để xem có chuyện gì thì được bố mẹ thông báo rằng ngõ nhà mình đã bị phong tỏa, lập hàng rào chắn đầu ngõ, các anh công an đã có mặt để hạn chế người dân đi lại. Bất giác, cả mình và ông xã đều nhìn nhau, ánh mắt cả hai vợ chồng đều rất hoang mang, bởi theo đúng kế hoạch thì trong tuần sau chúng mình cần phải đi tiêm phòng uốn ván và siêu âm 4D phát hiện dị tật cho em bé đầu lòng.

7h00 tối, thông tin về bệnh nhân 419 đã xuất hiện trên khắp các báo, lệnh phong tỏa khu dân cư xung quanh nhà bệnh nhân là điều đương nhiên phải làm, nhưng thú thực ngay tại thời điểm đó mình vẫn chưa thể tin khu nhà mình lại chính là khu vực bị cách ly.



Việc tiến hành phong tỏa diễn ra rất nhanh, chỉ khoảng 10 phút, sau đó các nhân viên y tế đi từng nhà hỏi từng người về việc có tiếp xúc gần với bệnh nhân không, ngoài ra cũng không quên nhắc nhở mọi người nhớ mở cửa nhà thông thoáng, hạn chế dùng điều hòa để tránh virus lây lan. Trái với suy nghĩ của mình, người dân trong ngõ nhỏ 466 Hoàng Hoa Thám thích ứng với việc cách ly gần như ngay lập tức. Mọi người không hề hoang mang, vẫn sinh hoạt như mọi khi, không tụ tập xô bồ, nghiêm chỉnh chấp hành chung tay chống dịch Covid-19, đôi khi mình nghĩ chỉ có mình là người hoang mang nhất hôm đó (cười).

Thậm chí, vấn đề làm mình hoang mang nhất là lịch trình khám thai cũng đã được đội ngũ y bác sĩ tại khu vực cách ly tư vấn, lên lịch trình khám bổ sung, đồng thời còn động viên tinh thần mong gia đình thông cảm, nên vợ chồng mình cũng đã an tâm phần nào. Đến tối, các anh công an còn đi tuần quanh ngõ và hỏi từng nhà về việc tiếp tế lương thực, có yêu cầu gì đặc biệt không để mọi người chuẩn bị, dặn dò nếu có người nhà đến tiếp tế thì thông báo để các anh mang vào từng nhà. Quan tâm, ân cần là những gì mình cảm nhận được vào buổi tối hôm đó, tất cả đều quyết tâm "chiến đấu" vì một mục tiêu chung là đẩy lùi con virus quái ác Covid 19.

Và thật may mắn, sáng hôm sau, sau khi có thông tin truy vết chính xác từ bệnh nhân 419, cả khu ngõ nhà mình đã được gỡ cách ly. Những người dân F1 và F2 được đưa đi cách ly tập trung, những người còn lại thì được áp dụng "cách ly mềm". "Cách ly mềm" là phương pháp thực hiện giãn cách từng nhà, đeo khẩu trang, giữ vệ sinh sạch sẽ và nếu ai có dấu hiệu gì bất thường thì báo ngay cho cơ quan y tế để được hướng dẫn, xét nghiệm.

Vậy là, cuộc sống lại trở lại bình thường sau 1 đêm biến động. Tuy ngắn nhưng qua đó mình rất yên tâm về công tác phòng dịch của phường, quận và thủ đô. Từng có ý định "về quê tránh dịch", nhưng sau ngày hôm đó mình cảm thấy tin tưởng hơn và yên tâm hơn khi ở lại Hà Nội. Dịch bệnh thì vẫn còn đó, nhưng cuộc sống vẫn phải tiếp diễn, mình tin rằng chỉ cần mỗi người nâng cao ý thức phòng chống dịch một chút, tuân thủ theo nhưng khuyến cáo từ các cấp chính quyền thì chúng ta sẽ nhanh chóng kiểm soát tình hình dịch bệnh và sớm được quay về trạng thái bình thường mới. "Cách ly" không hề đáng sợ, mà là cách để bảo vệ chính chúng ta và cộng đồng.

**Chu Minh Phương**





## NHỮNG HÌNH ẢNH ẤN TƯỢNG TẠI CEN OPEN CUP 2020

Giải bóng đá Cen Open đã đi được 2/3 chặng đường. Những trận cầu nảy lửa, những bàn thắng ấn tượng, những cuộc lội ngược dòng ngoạn mục, tất cả đều làm nên một mùa Cen Open Cup rực rỡ hơn bao giờ hết. Hãy cùng ngắm lại những khoảnh khắc đẹp được ghi lại từ trên sân cỏ, để thấy được những nỗ lực cống hiến từ các cầu thủ qua loạt ảnh sau đây.



# CHÂN SÚT MỚI ĐỘI HÌNH MỚI



