

Chủ đầu tư hút người mua nhà bằng tiện ích trị liệu

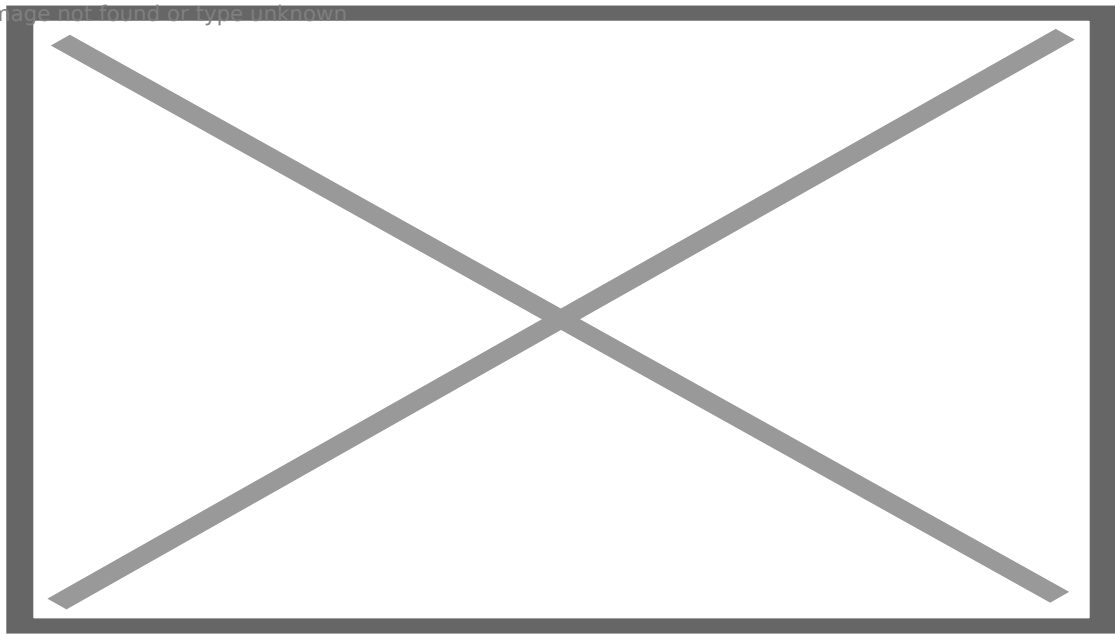
20:53 12/01/2022

Tác giả: Nguyễn Hợi

Không ít chủ đầu tư mạnh tay chi cho tiện ích onsen, hồ bơi điện phân, vườn trái cây nhiệt đới... nhằm thu hút khách hàng và gia tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

Đầu tháng 7, Tập đoàn Ecopark vừa công bố hợp tác với Nomura - một trong những tập đoàn bất động sản lớn nhất Nhật Bản để phát triển tổ hợp trị liệu khoáng nóng tại gia với tổng vốn đầu tư hơn 1.000 tỷ đồng, trong dự án căn hộ cao cấp mới. Theo quy hoạch, chuỗi tiện ích này có 14 suối khoáng nóng và lạnh, được bao bọc bởi những thác nước, suối cá koi, vườn Nhật giữa không gian đậm chất thiền định. Các suối khoáng nóng được thiết kế để chuyên trị liệu các bệnh khác nhau liên quan đến tuổi già, tim mạch, xương khớp hay chăm sóc sắc đẹp.

Image not found or type unknown



Nơi đây còn có một đại spa vận hành theo quy trình khép kín từ tư vấn, trị liệu, chăm sóc đến tái tạo và nghỉ ngơi. Cư dân sau khi ngâm hồ khoáng nóng, thư giãn trong tổ hợp sauna, thải độc tại trung tâm detox, khoá dưỡng chất bởi hồ khoáng lạnh, massage tại hồ bơi thác nước, sẽ kết thúc lộ trình trị liệu tại 18 vườn thiên ion âm, vườn trị liệu hồng ngoại giữa vườn Nhật 1,8 ha.

"Tổ hợp trị liệu khoáng nóng này đánh đúng vào tâm lý chú trọng đến sức khỏe của người dân trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp như hiện nay. Đây là một trong những tiện ích có vốn đầu tư lớn nhất tại Ecopark và cũng lần đầu tiên có trên thị trường nhà ở phía Bắc", vị này cho biết.

Lý thể thêm về hướng đi mới này, đại diện Ecopark cho biết, chủ đầu tư luôn chú trọng nghiên cứu những sản phẩm mới, khác biệt, vừa đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của cư dân đồng thời tạo dấu ấn trên thị trường. Đây vừa là cơ hội nhưng cũng tạo ra không ít thách thức cho doanh nghiệp bởi cần phải tạo ra xu hướng mới trên thị trường để gia tăng tính cạnh tranh.

Không riêng Ecopark, nhiều doanh nghiệp phát triển cũng tung chiêu hút khách mua nhà bằng các tiện ích hướng đến sức khỏe. Trước đó, một chủ đầu tư cũng công bố tổ hợp chung cư cao cấp tại Hoàng Mai, Hà Nội theo mô hình nghỉ dưỡng. Chủ đầu tư này quảng bá có công viên 4.000m² ngay giữa trung tâm với hồ bơi thác tràn; các khu vườn tịnh dưỡng tinh thần như vườn trái cây nhiệt đới, vườn thiền ion âm, vườn yoga...

Dự án còn sở hữu nhiều tiện nghi chăm sóc sức khỏe như hồ bơi điện phân đồng, vườn thiền và yoga thủy cực, vườn ion âm thanh lọc cơ thể, vườn cờ tiên và dưỡng sinh, spa, đường dạo bộ massage đôi chân... Theo chủ đầu tư, những tiện ích này giúp dự án nhanh chóng thu hút nhà đầu tư. Nhiều người đặt cọc mua sản phẩm dù chưa mở bán.

Tại TP HCM, một chủ đầu tư cũng mạnh tay chi tiền tỷ cho những hạng mục tiện ích khác độc đáo, bảo vệ sức khỏe cư dân trong một dự án căn hộ tại trung tâm Chợ Lớn. Theo quy hoạch, dự án này có hồ bơi điện phân đồng sử dụng công nghệ điện phân nguyên tố đồng (nguyên tố có tính khử khuẩn cao) thay cho việc làm sạch nước hồ bơi bằng clo, vốn dễ gây nên kích ứng khô tóc hoặc các bệnh dị ứng mãn tính. Chủ đầu tư này kỳ vọng sẽ phát triển theo mô hình "du lịch tại gia", chú trọng đến sức khỏe của người dân.

Anh Nguyễn Trọng Tín - Giám đốc một sản giao dịch bất động sản ở Hà Nội phân tích, trước đây, những tiện ích về chăm sóc sức khỏe, nhất là trị liệu thường chỉ có ở các dự án, tổ hợp nghỉ dưỡng hạng sang. Nhiều ông lớn như Vingroup, Sun Group... cũng đưa những tiện ích này vào dự án nghỉ dưỡng nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, xu hướng này ngày càng xuất hiện nhiều trong phân khúc nhà ở.

"Để theo đuổi wellness investment trong phân khúc nhà ở, các chủ đầu tư cần có tầm nhìn và dài vốn. Bởi đi kèm xu hướng mới là chuỗi hạ tầng, tiện ích đồng bộ, khá tốn kém. Nhiều doanh nghiệp lớn đang mở đường cho xu hướng này. Đây là những lợi thế giúp các họ hút khách", anh Tín nói.

Những năm gần đây, nhu cầu về các dự án bất động sản mang phong cách "wellness investment", được hiểu là không gian sống có "chỉ số sức khỏe" cao ngày càng tăng mạnh, nhất là khi dịch bệnh

phức tạp, ô nhiễm môi trường. Theo số liệu của Viện Sức khỏe Toàn cầu (Global Wellness Institute), thị trường bất động sản tích hợp các tiện ích hướng đến mục tiêu chăm sóc sức khỏe hiện có giá trị 134 tỷ USD và ước tính sẽ tăng lên 180 tỷ USD vào năm 2022.

Nếu như 10 năm trước, người mua ưu ái lựa chọn các sản phẩm bất động sản có vị trí trung tâm, đắc địa, đi lại tiện lợi thì nay, trước diễn biến khó lường của dịch bệnh cùng những lần giãn cách xã hội, nhu cầu và hành vi của người tiêu dùng cũng thay đổi rõ rệt. Họ ngày càng quan tâm và có ý thức hơn trong việc phòng ngừa rủi ro, đặc biệt là rủi ro về sức khỏe. Người dân hướng tới lối sống xanh, sạch, lành mạnh và sẵn sàng ưu tiên chi tiêu cho những sản phẩm và giải pháp có lợi cho sức khỏe và môi trường.

Bên cạnh đó, người dân cũng khó có thể di chuyển xa để trải nghiệm những tiện ích trong các khu nghỉ dưỡng. Chính vì vậy, những dự án có đầy đủ tiện ích ngay ngưỡng cửa, phát triển theo hướng "nghỉ dưỡng tại gia" ngày càng được ưa chuộng.

Theo ông Matthew Powell, Giám đốc Savills Hà Nội, thị trường Hà Nội ghi nhận nhu cầu tăng cho dự án dân cư diện tích lớn đi kèm các tiện ích sinh hoạt với nhiều không gian xanh. Các dự án này có quy hoạch rõ ràng, chú trọng hơn tới môi trường sống, cung cấp đa dạng tiện ích giải trí, thể thao tích hợp không gian xanh.

Nói về xu hướng đầu tư các tiện ích chăm sóc sức khỏe trong các khu đô thị, TS Trần Nguyễn Minh Hải - chuyên gia bất động sản trường ĐH Ngân hàng TP HCM cho rằng, xu hướng này sẽ phát triển mạnh mẽ trong thời gian tới bởi sức khỏe chính là yếu tố quan tâm hàng đầu của người dân hiện nay, đặc biệt là nhóm khách hàng cao cấp.

"Những khu phức hợp có đầy đủ tiện ích ngay trong nội khu, không mất thời gian di chuyển vừa an toàn trong bối cảnh giãn cách, vừa đáp ứng nhu cầu nghỉ dưỡng của khách hàng. Các chủ đầu tư theo đuổi xu hướng này cũng hưởng lợi khi vừa tạo điểm nhấn trên thị trường, vừa tăng chuẩn mực sống của người dân thành thị", chuyên gia này nhận định.

Tâm Anh

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/chu-dau-tu-hut-nguoi-mua-nha-bang-tien-ich-tri-lieu>