Tạo đà tăng trưởng cho bất động sản phức hợp.



Chiến lược kinh doanh bất động sản · Đồng sáng lập NORAHWAY

Kinh nghiệm	Qua gần 15 năm làm bất động sản, trong đó có 10 năm quản lý, tôi đã có góc nhìn đa chiều hơn, từ phát triển, phân phối đến thương mại dự án bất động sản.
Thời điểm	Có lúc thị trường cho ta vài nhịp rất ngắn để lấy doanh thu. Cũng có lúc quyết định tốt nhất là chậm lại, lắng nghe khách hàng và hệ thống phân phối rồi điều chỉnh lại chiến lược kinh doanh.
Dòng tiền	Khi định giá một căn nhà hay lên phương án cho thuê, tôi luôn hỏi tiền sẽ về lúc nào. Đây là câu trả lời giúp tôi quyết định nhịp mở bán và nguồn lực cần chuẩn bị.
Dữ liệu	Tôi thích đọc những con số và dữ liệu. Chúng nói lên sự thật khi ta dùng dữ liệu đúng cách, với đúng bộ tư duy.
Đối tác	Kinh doanh không phải cuộc đua, mà là hệ thống. Tôi mong được đồng hành, với tinh thần cầu thị, cùng các anh chị đối tác có chung “vibe”.

~15 năm
trong ngành, trong đó có 10 năm quản lý

1.301 tỷ
doanh thu bất động sản dân cư của đội ngũ tôi dẫn dắt, 2018–2019

70–83%
tỷ lệ lấp đầy trung bình của các bất động sản thương mại

6
hệ thống kinh doanh tôi đã xây dựng hoặc tái cấu trúc

Những mảng tôi đảm nhận

Nghiên cứu thị trường · Tìm nhu cầu chưa được đáp ứng

Chiến lược kinh doanh · Chọn sản phẩm, mức giá và thời điểm mở bán

Chính sách bán hàng · Thiết kế điều khoản, ưu đãi và công cụ cho đội bán

Vận hành kinh doanh · Nối từng bước từ khách hỏi đến ký hợp đồng

Phát triển kênh phân phối · Chọn đối tác, phát triển đại lý và đội bán

Từ cho thuê đến điều hành.

Phòng trọ cho thuê · Quận 10

2012–2014

Bán thời gian · Quản lý 21 phòng

Quản lý 21 phòng trọ dạy tôi đọc hai con số cùng lúc: bao nhiêu phòng có khách và bao nhiêu tiền đã thu.

Him Lam Land

2014–2020

Trưởng phòng Kinh doanh & Dịch vụ khách hàng

Tôi phụ trách kinh doanh và dịch vụ khách hàng, góp phần mở rộng hoạt động ra Hà Nội và Bắc Ninh.

Maple Land

2020–2022

Giám đốc chi nhánh · Giám đốc đào tạo

Tập thể đại lý đạt Top 1 Agent tại The Rivana giai đoạn 1. Tôi góp phần nghiên cứu thị trường và sản phẩm, tổ chức lại hoạt động bán hàng, tuyển dụng và đào tạo đội ngũ để tăng tỷ lệ chuyển đổi.

Nam Long

2023–2024

Trưởng phòng Kinh doanh khu vực ĐBSCL

Khi thị trường bất động sản gặp nhiều thách thức, tôi xây dựng kế hoạch kinh doanh cho khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Tại Waterpoint giai đoạn 1 (165 ha), công việc của tôi gồm định giá, phân kỳ sản phẩm và xây dựng chính sách bán hàng.

Vincom Retail

03/2024–06/2024

Quản lý cho thuê

Tôi tìm đối tác bán lẻ cho khu phố thương mại Vinpearl Nha Trang, với tổng diện tích cho thuê (GLA) 100.000 m². Khu phố có hơn 30 thương hiệu, tỷ lệ lấp đầy gần 70%.

LiveIn Malaysia

06/2024–06/2025

Quản lý doanh thu

Khi LiveIn mở rộng sang Việt Nam, tôi điều chỉnh mô hình bán hàng của Malaysia cho khách thuê tại TP.HCM. Danh mục tăng từ 2 lên 26 tòa, tỷ lệ lấp đầy từ 50% lên 83%.

TTC Phú Quốc

07/2025–08/2026

Trưởng BP Kế hoạch Kinh doanh & Chiến lược Thương mại

Tôi dành ba tháng nghiên cứu thị trường cho Selavia (300 ha), tái định vị khách hàng mục tiêu và xây dựng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2026–2030.

Vietcomreal

08/2026–11/2026
Hoàn thành

Tư vấn Chiến lược Kinh doanh · dự án 3 tháng

Sau khi xác định khách hàng mục tiêu, tái định vị sản phẩm và xác lập chiến lược kinh doanh, tôi bàn giao bộ kế hoạch kinh doanh, phương án quản lý sản phẩm, chính sách bán hàng và ngân sách triển khai.

NORAHWAY

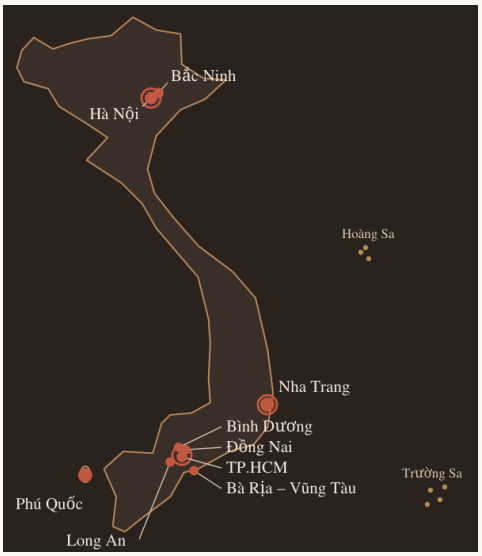
10/2023 nay Hiện tại

Đồng sáng lập

Tôi đồng sáng lập NORAHWAY, phụ trách chiến lược, tài chính và hệ thống. Tại hai cơ sở ở TP.HCM, chúng tôi đang phục vụ hơn 40 doanh nghiệp.

Dự án theo thị trường

Các dự án tiêu biểu, theo thị trường tại thời điểm triển khai.



Hà Nội
Him Lam Vạn Phúc Luxury Residence · Him Lam Vĩnh Tuy

Bắc Ninh
Him Lam Green Park

Nha Trang
Khu phố thương mại Vinpearl Nha Trang

TP.HCM
Him Lam Chợ Lớn · Him Lam Riverside · Him Lam Phú An

Bình Dương
Him Lam Phú Đông · The Rivana · Honas Residence

Đồng Nai
Gem Sky World · TNR Grand Long Khánh · V-CitiLight Biên Hòa

Bà Rịa – Vũng Tàu
Charm Long Hải · Charm Hồ Tràm · Grace Celina Hồ Tràm

Long An
Waterpoint · SLICO Long An

Phú Quốc
Selavia

4 giá trị cốt lõi.

Tư duy hệ thống
Tôi muốn người nhận bàn giao biết ngay việc gì cần làm, ai có quyền quyết và căn cứ nằm ở đâu.

Khách hàng là trọng tâm
Trước khi đặt giá, tôi tìm hiểu khách mua để làm gì, họ còn lựa chọn nào và có thể thanh toán khi nào.

Dẫn dắt để cả đội cùng thắng
Tôi tuyển đội ngũ với vai trò và nhiệm vụ cụ thể, đồng hành cùng từng người và giao quyền phù hợp.

Lấy kết quả làm thước đo
Tôi luôn tối ưu và trực quan hóa báo cáo. Nhìn rõ kết quả mới điều chỉnh được quá trình.

Cử nhân Quản trị Kinh doanh Quốc tế, HUFLIT · Chứng chỉ Thư ký Điều hành Chuyên nghiệp, ĐH Hoa Sen

Kết quả nói thay cho quá trình.

1.301 tỷ
Doanh thu bất động sản dân cư của đội ngũ tôi dẫn dắt, 2018–2019

95 tỷ
Tiền hàng phân phối bất động sản dân cư năm 2020

70–83%
Tỷ lệ lấp đầy trung bình của các bất động sản thương mại

6
Hệ thống kinh doanh đã xây dựng hoặc tái cấu trúc

Him Lam Land · Hà Nội và Bắc Ninh

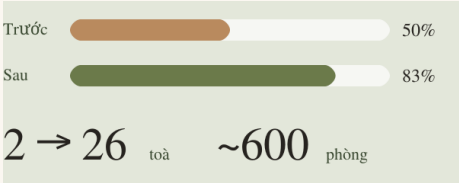
Mở thị trường Bắc Ninh trong quý IV.



Bài toán	Dư địa tại TP.HCM và Hà Nội dần thu hẹp. Bắc Ninh có tiềm năng, nhưng để mở thị trường, đội ngũ cần một dòng sản phẩm và cách bán phù hợp với người mua địa phương.
Cách làm	Đón thời điểm quý IV, chúng tôi nhanh chóng tái định vị dòng nhà phố, chốt kế hoạch kinh doanh, giá bán và chính sách. Cả mạng lưới phân phối cùng chuẩn bị cho ngày mở bán.
Kết quả	Ngay ngày mở bán, đội ngũ bán được 183 trong số 222 căn nhà phố thấp tầng, ghi nhận 900 tỷ đồng doanh số.

LiveIn Malaysia · Quản lý doanh thu

Đưa mô hình LiveIn từ Malaysia vào TP.HCM.

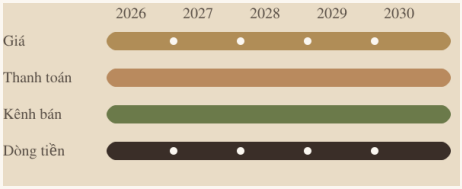


Bài toán	LiveIn, doanh nghiệp công nghệ bất động sản của Malaysia, mở rộng sang Việt Nam từ hai tòa nhà với hơn 50 phòng. Khi bắt đầu, tỷ lệ lấp đầy là 50%.
Cách làm	Tôi điều chỉnh quy trình bán hàng và hành trình khách thuê từ mô hình Malaysia cho phù hợp với khách hàng mục tiêu tại TP.HCM, rồi tổ chức lại các kênh phân phối và đội bán hàng.
Kết quả	Danh mục tăng lên 26 tòa với gần 600 phòng. Tỷ lệ lấp đầy đạt 83%, với 530 booking trong 6 tháng.

Kết quả nói thay cho quá trình.

Selavia · TTC Phú Quốc

Selavia nên mở bán phân khu nào trước?



Bài toán	Selavia có nhà ở, nghỉ dưỡng và thương mại trên 300 ha. Thứ tự mở bán sẽ quyết định thời điểm thu tiền.
Cách làm	Tôi dành ba tháng nghiên cứu thị trường để tìm nhu cầu còn bỏ ngỏ và cơ hội kinh doanh. Từ đó, tôi cấu trúc lại giá bán, phân kỳ mở bán, chính sách, ngân sách, kế hoạch dòng tiền và kênh phân phối.
Kết quả	Tôi tái định vị khách hàng mục tiêu, xây dựng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2026–2030 và góp phần kết nối dự án với BIDV và OCB về phương án tài trợ.

NORAHWAY · Đồng sáng lập

Từ ba năm thử nghiệm đến mô hình vận hành.



Bài toán	Sau ba năm thử nghiệm thị trường, chúng tôi cần xác định khách hàng nào NORAHWAY phục vụ tốt nhất và xây mô hình kinh doanh quanh nhu cầu của họ.
Cách làm	Chúng tôi tái định vị thương hiệu theo khách hàng mục tiêu. Từ dữ liệu và kết quả thực tế, chúng tôi xây quy trình xuyên suốt từ tiếp cận đến phục vụ khách, chuẩn hóa vận hành và tinh gọn bộ máy.
Kết quả	Chúng tôi đang phục vụ hơn 40 doanh nghiệp tại hai cơ sở ở TP.HCM.

Ba nguyên tắc tôi giữ khi làm việc.

People First

Đối tác nhận được	Tôi bắt đầu bằng việc hiểu người sẽ mua, thuê hay sử dụng tài sản. Nhu cầu của họ định hướng cách chúng ta chọn sản phẩm.
Đội & nhà tuyển dụng nhận được	Tôi dành thời gian hiểu điểm mạnh của từng người, giao đúng việc và hỗ trợ khi họ cần.

Giao quyền rõ, giảm quản lý vi mô

Đối tác nhận được	Khi bắt tay vào việc, hai bên thống nhất ai có quyền quyết, việc nào cần bàn lại và khi nào cần câu trả lời.
Đội & nhà tuyển dụng nhận được	Tôi thống nhất mục tiêu và phạm vi quyết định với đội. Trong phạm vi đó, người phụ trách tự chọn cách làm.

Kết quả – Kết quả – Kết quả

Đối tác nhận được	Chúng ta thống nhất cách đo ngay từ đầu, rồi cùng nhìn vào số căn đã bán, diện tích đã thuê hoặc tiền đã thu.
Đội & nhà tuyển dụng nhận được	Mỗi lần xem lại kết quả, đội chốt một việc cụ thể: tiếp tục cách đang hiệu quả hay điều chỉnh phần còn vướng.

Bạn đang cân nhắc quyết định nào?

Hợp tác	Cùng bàn về việc phát triển một dự án BĐS hay mô hình khai thác dòng tiền của BĐS? truong.nguyen@norahway.com 0988 66 95 97
Tuyển dụng	Tôi quan tâm vai trò lãnh đạo kinh doanh, doanh thu và cho thuê bất động sản tại Việt Nam. truongnn.realestate@gmail.com 0917062238

Driving growth in mixed-use real estate.



Real estate commercial strategy · Co-founder, NORAHWAY

Experience	With nearly 15 years of experience and 10 years of managing in real estate businesses across key economic zones in Southern Vietnam,
Timing	I've learned that timing is strategy: sometimes we convert decisively, sometimes we pause and refine our strategy.
Cash flow	I don't just chase returns; I build sustainable, cash-flow-driven system that scale. From residential portfolios to commercial assets, I've turned properties into performance, built from ground up and backed by data.
Data	Numbers are my language. They don't lie when you know how to listen with the right mindset.
Partnerships	This isn't a sprint. It's a system. I'm here for the long run with partners who share the same vision.

~15 yrs
in real estate, including 10 years in management

1,301 bn VND
in residential revenue generated by the team I led, 2018–2019

70–83%
average occupancy across commercial properties

6
sales systems I built or restructured

Where I take the lead

Market research · Identify unmet demand

Commercial strategy · Shape the offer, pricing and launch timing

Sales policy · Design terms, incentives and sales tools

Sales operations · Connect buyer enquiries to signed contracts

Distribution partnerships · Select partners and develop agency and sales teams

From rental rooms to leadership.

Rental rooms · District 10

2012–2014

Part-time · managed 21 rooms

Managing 21 rooms taught me to read two figures together: rooms occupied and rent collected.

Him Lam Land

2014–2020

Head of Sales & Customer Service

I led sales and customer service and helped expand the business into Hanoi and Bac Ninh.

Maple Land

2020–2022

Branch Director · Training Director

Our agency team earned Top 1 Agent at The Rivana in phase one. I contributed market and product research, helped reorganise sales, and recruited and trained the team to improve conversion.

Nam Long

2023–2024

Sales Manager, Mekong Delta

In a challenging property market, I developed the business plan for the Mekong Delta region. At Waterpoint's 165-hectare first phase, my work covered pricing, product releases and sales policy.

Vincom Retail

03/2024–06/2024

Leasing Manager

I sourced retail partners for the Vinpearl Nha Trang commercial district. With 100,000 m² of gross leasable area, the district had more than 30 brands and nearly 70% occupancy.

LiveIn Malaysia

06/2024–06/2025

Revenue Manager

As LiveIn expanded into Vietnam, I adapted its Malaysian sales model to renters in Ho Chi Minh City. The portfolio grew from two to 26 buildings and occupancy rose from 50% to 83%.

TTC Phú Quốc

07/2025–08/2026

Head of Business Planning & Commercial Strategy

I spent three months researching the market for the 300-hectare Selavia project, redefined its target customer segments and developed its 2026–2030 business strategy.

Vietcomreal

08/2026–11/2026
Completed

Business Strategy Consultant · 3-month engagement

I identified the target buyers, repositioned the product and set the commercial strategy. I handed over the business plan, product management plan, sales policies and implementation budget.

NORAHWAY

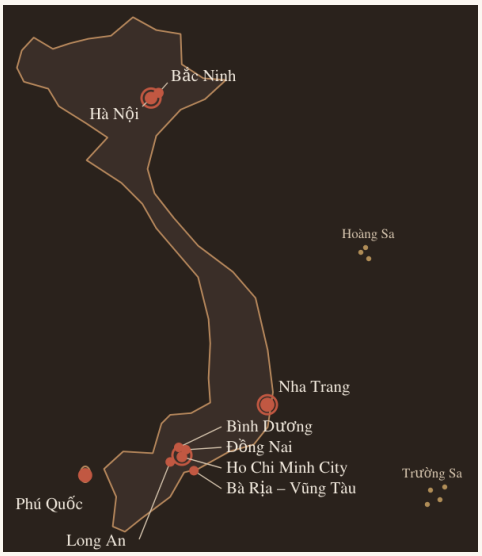
10/2023 present Current

Co-founder

I co-founded NORAHWAY and oversee strategy, finance and systems. Today we serve more than 40 businesses across two locations in Ho Chi Minh City.

Projects by market

Selected projects, grouped by market at the time of the work.



Hà Nội
Him Lam Vạn Phúc Luxury Residence · Him Lam Vĩnh Tuy

Bắc Ninh
Him Lam Green Park

Nha Trang
Vinpearl Nha Trang retail precinct

Ho Chi Minh City
Him Lam Chợ Lớn · Him Lam Riverside · Him Lam Phú An

Bình Dương
Him Lam Phú Đông · The Rivana · Honas Residence

Đồng Nai
Gem Sky World · TNR Grand Long Khánh · V-CitiLight Biên Hòa

Bà Rịa – Vũng Tàu
Charm Long Hải · Charm Hồ Tràm · Grace Celina Hồ Tràm

Long An
Waterpoint · SLICO Long An

Phú Quốc
Selavia

4 core values.

Systems thinking
I design handovers so the next person knows what to do, who can decide and where to find the facts.

Putting customers first
Before I set a price, I want to know why someone would buy, what else they could choose and when they can pay.

Helping the whole team succeed
I hire for clearly defined roles, work alongside each person and give them the authority their responsibilities call for.

Results as the measure
I keep refining how we report and visualise results. Seeing the outcome clearly helps us decide where the process needs to change.

BA in International Business Administration, HUFLIT · Professional Executive Secretary certificate, Hoa Sen University

The results speak for the work.

1,301 bn VND
Residential revenue generated by the team I led, 2018–2019

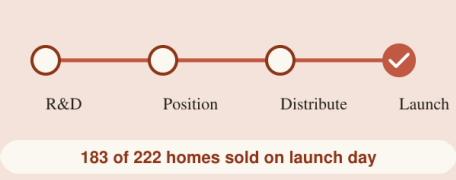
95 bn VND
Value of residential properties distributed in 2020

70–83%
Average occupancy across commercial properties

6
Sales systems built or restructured

Him Lam Land · Hanoi and Bac Ninh

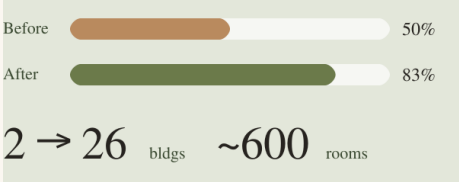
Opening the Bac Ninh market in the fourth quarter.



Problem	As room for growth narrowed in Ho Chi Minh City and Hanoi, Bac Ninh offered an opportunity. Reaching local buyers called for a different product and a new sales approach.
Approach	To capture the fourth-quarter window, we repositioned the townhouses, set the business plan, prices and sales terms, and brought the distribution network together for launch.
Result	On launch day, the team sold 183 of 222 low-rise townhouses, recording VND 900 billion in sales.

LiveIn Malaysia · Revenue Manager

Adapting LiveIn's Malaysian model to Ho Chi Minh City.

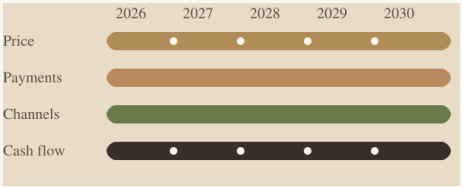


Problem	Malaysian proptech company LiveIn entered Vietnam with two buildings, just over 50 rooms and 50% occupancy.
Approach	I adapted the Malaysian sales pipeline and customer journey to how our target renters in Ho Chi Minh City found and booked rooms, then reorganised our distribution channels and sales team.
Result	The portfolio grew to 26 buildings and nearly 600 rooms. Occupancy reached 83%, with 530 bookings in six months.

The results speak for the work.

Selavia · TTC Phu Quoc

Which part of Selavia should launch first?



Problem	Selavia spans 300 ha of homes, hospitality and retail. The order of launches would shape when the project could collect cash.
Approach	I spent three months researching unmet demand and commercial opportunities. That work informed a new pricing structure, release schedule, sales policies, budget, cash-flow plan and distribution strategy.
Result	I redefined the target customer segments, developed the 2026–2030 business strategy and helped open financing discussions with BIDV and OCB.

NORAHWAY · Co-founder

From three years of testing to a working business model.



Problem	After three years of market testing, we needed to decide whom NORAHWAY could serve best and build a business around their needs.
Approach	We repositioned the brand around our target customers. Using customer data and actual results, we connected sales and service in one workflow, standardised operations and streamlined the organisation.
Result	We now serve more than 40 businesses across two locations in Ho Chi Minh City.

Three principles I work by.

People First

For partners	I start with the people who will buy, lease or use the property. What they need shapes what we offer.
For teams & employers	I get to know people's strengths, give them work they can own and support them when they need it.

Clear ownership, less micromanagement

For partners	At the outset, we agree who can decide, what needs discussion and when an answer is due.
For teams & employers	My team knows the goal and where its authority begins and ends. Within those limits, the person doing the work chooses how to do it.

Results – Results – Results

For partners	We agree on the measure up front, then review homes sold, space leased or cash collected.
For teams & employers	Each review ends with a decision about what to repeat, what to change and who will act.

What decision comes next?

Partnership	Shall we talk about developing a property or building a model for the cash flow it can generate? truong.nguyen@norahway.com 0988 66 95 97
Hiring	I'm open to leading sales, revenue or leasing in Vietnam's real estate market. truongnn.realestate@gmail.com 0917062238