

TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÁCH KHOA  
KHOA QUẢN LÝ DỰ ÁN



# ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP

*Tên đề tài:*

**LẬP DỰ ÁN ĐẦU TƯ XÂY LẬP CÔNG TRÌNH  
THE OLALANI SHOPHOUSE**

SVTH: Nguyễn Thị Thanh Phương - Lớp: 12KX

GVHD: TS.Nguyễn Thị Thảo Nguyên

*Đà Nẵng, 2025*





## TÓM TẮT

**Tên đề tài:** Lập dự án đầu tư xây lắp công trình The Olalani Shophouse

**Địa điểm thực hiện:** Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nại Niên Đông, Quận Sơn Trà, Thành phố Đà Nẵng

**Sinh viên thực hiện:** Nguyễn Thị Thanh Phương

**Mã số sinh viên:** 118200116

**Lớp:** 20KXCLC

Tóm tắt đề tài: Dự án The Olalani Shophouse nhà phố thương mại là loại hình bất động sản kết hợp giữa không gian để ở và kinh doanh. Đây là mô hình phổ biến tại các khu đô thị lớn, đặt biệt dự án ven biển, trung tâm thương mại hoặc khu du lịch

Mô tả về đề tài: Dự án The Olalani Shophouse bao gồm 23 căn với diện tích mỗi căn là 108-320 m<sup>2</sup>, bao gồm 5 tầng nổi nằm trên tọa lạc tại đường Trần Hưng Đạo, nằm bên bờ sông Hàn thơ mộng, đối diện khách sạn 5 sao Novotel và tòa nhà hành chính thành phố, cách sân bay quốc tế Đà Nẵng khoảng 2 km. Chủ đầu tư Sun Group tập trung chủ yếu vào quá trình tối ưu công năng sử dụng, phát triển nhiều mảng xanh để chủ sở hữu vừa có thể kinh doanh lại vừa tận hưởng được lối sống nghỉ dưỡng trên khu đất thương mại sầm uất nhất Đà Nẵng.

Lý do chọn đề tài: Dự án xây dựng với mục đích đem lại lợi nhuận cho chủ đầu tư, tạo ra sản phẩm mang chất lượng cao, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, đáp ứng nhu cầu nhà phố. Đồng thời giúp tăng nguồn ngân sách thu nhập, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân, tạo công ăn việc làm cho nguồn lao động tại địa phương, góp phần phát triển kinh tế xã hội.

## NHIỆM VỤ ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên: **NGUYỄN THỊ THANH PHƯƠNG**

Số thẻ sinh viên: 118200116

Lớp: 20KXCLC

Khoa: Quản lý Dự án

Ngành: Kinh tế Xây dựng.

1. *Tên đề tài đồ án:*

Lập dự án đầu tư xây dựng công trình: The Olalani Shophouse

2. *Đề tài thuộc diện:*  *Có ký kết thỏa thuận sở hữu trí tuệ đối với kết quả thực hiện*

3. *Các số liệu và dữ liệu ban đầu:*

Là các tài liệu sinh viên thu thập được có liên quan đến nhiệm vụ của ĐATN như:

- Các căn cứ pháp lý liên quan đến đề tài;
- Thông tin của chủ đầu tư
- Các điều kiện cụ thể khác có liên quan đến đề tài như: Điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế - xã hội, ...

4. *Nội dung các phần thuyết minh và tính toán:*

Sinh viên thực hiện theo yêu cầu của cán bộ hướng dẫn các nội dung sau đây:

- Giới thiệu tổng quan về dự án và chủ đầu tư;
- Phân tích sự cần thiết đầu tư;
- Nghiên cứu kỹ thuật và lựa chọn công suất của dự án;
- Lựa chọn địa điểm thực hiện dự án;
- Giải pháp xây dựng công trình;
- Tổ chức quản lý và nhân sự;
- Phân tích tài chính dự án;
- Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội của dự án;

- Kết luận và kiến nghị.
5. Các bản vẽ, đồ thị (ghi rõ các loại và kích thước bản vẽ):
- a) Thuyết minh (cấu trúc và hình thức theo quy định)
    - Một tập thuyết minh dày khoảng từ 150 - 250 trang
    - Các phụ lục kèm theo (nếu có)
  - b) Bản vẽ: bản vẽ được thể hiện trên khổ giấy A2, thực hiện theo yêu cầu của cán bộ hướng dẫn.
6. *Họ tên người hướng dẫn:*  
Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Thảo Nguyên
7. *Ngày giao nhiệm vụ đồ án:* 24/02/2025
8. *Ngày hoàn thành đồ án:* 16/06/2025

*Đà Nẵng, ngày tháng năm 2025*

**Trưởng Bộ môn**

**Giảng viên hướng dẫn**

TS.GVC. Huỳnh Thị Minh Trúc

Th.S. Nguyễn Thị Thảo Nguyên

## LỜI CẢM ƠN

Kính thưa các thầy cô giáo!

Đối với một sinh viên Bách Khoa Đà Nẵng như em, đồ án tốt nghiệp là một minh chứng cho những kiến thức đã có sau hơn 4 năm học tập. Trong quá trình học tập và làm đồ án, ngoài những sự cố gắng của bản thân, em sẽ không thể hoàn thành tốt được nhiệm vụ nếu không có sự giúp đỡ tận tâm, nhiệt tình của thầy cô hướng dẫn.

Sau quá trình hơn 4 năm học tập và rèn luyện tại Trường Đại học Bách Khoa - Đại học Đà Nẵng, em đã được trang bị rất nhiều kiến thức và kỹ năng cần thiết cho tương lai. Điều này có được cũng nhờ một phần lớn ở sự giảng dạy và giúp đỡ tận tình của các thầy cô. Đồ án tốt nghiệp, đồ án cuối cùng của hành trình thời sinh viên, những kiến thức của 4 năm học được chắt lọc lại bởi đồ án này trong thời gian 5 tháng dưới sự dẫn dắt của các thầy cô Bộ môn Quản lý dự án. Kết thúc đồ án cũng đánh dấu cho việc kết thúc đời sinh viên, chính thức bước vào cuộc sống.

Em xin trân trọng cảm ơn Quý thầy cô đã đồng hành và hết lòng giúp đỡ em thực hiện đề tài và đã truyền đạt cho em những điều bổ ích trong suốt thời gian đã qua. Em kính chúc Quý thầy cô thật nhiều sức khỏe, thành công và hạnh phúc.

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2025

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thanh Phương

## **CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan số liệu và kết quả tính toán trong Đồ án này là trung thực và chưa hề được sử dụng để bảo vệ Đồ án nào. Mọi sự giúp đỡ cho Đồ án đã được cảm ơn và thông tin trích dẫn đã được chỉ rõ nguồn gốc. Nếu phát hiện cố tình sai phạm xin nhận sự kỷ luật từ phía khoa Quản lý dự án và nhà trường.

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2025

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thanh Phương

## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN DỰ ÁN .....</b>	<b>16</b>
<b>1.1. GIỚI THIỆU DỰ ÁN .....</b>	<b>16</b>
<b>1.2. GIỚI THIỆU CHỦ ĐẦU TƯ .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ .....</b>	<b>18</b>
<b>CHƯƠNG 2: SỰ CẦN THIẾT ĐẦU TƯ .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1. ĐIỀU KIỆN TỰ NHIÊN DỰ ÁN .....</b>	<b>20</b>
2.1.1. Điều kiện tự nhiên .....	20
2.1.1.1. Vị trí địa lý .....	20
2.1.1.2. Khí hậu .....	21
2.1.1.3. Địa hình .....	22
<b>2.2. ĐIỀU KIỆN KINH TẾ - XÃ HỘI .....</b>	<b>22</b>
2.2.1. Điều kiện kinh tế .....	22
2.2.2. Điều kiện xã hội .....	24
<b>2.3. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG .....</b>	<b>25</b>
2.3.1. Đánh giá thị trường khách hàng .....	25
2.3.1.1. Thị trường bất động sản tại Việt Nam .....	26
2.3.1.2. Thị Trường bất động sản tại Thành phố Đà Nẵng .....	27
2.3.2. Đánh giá thị trường khách hàng .....	28
2.3.2.1. Dự báo dân số thành phố Đà Nẵng .....	28
2.3.3. Xác định đối tượng khách hàng .....	31
2.3.4. Lý do tại sao khách hàng và nhà đầu tư nên mua dự án này .....	34
<b>2.4. PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH .....</b>	<b>35</b>
<b>2.5. PHÂN TÍCH SWOT .....</b>	<b>38</b>
2.5.1. Phân tích SWOT .....	38
2.5.2. Hình thành chiến lược .....	38
<b>2.6. KẾT LUẬN SỰ CẦN THIẾT ĐẦU TƯ .....</b>	<b>39</b>
<b>2.7. MỤC TIÊU ĐẦU TƯ .....</b>	<b>39</b>

<b>CHƯƠNG 3: HÌNH THỨC VÀ CÔNG SUẤT DỰ ÁN .....</b>	<b>40</b>
<b>3.1. TỔNG QUAN DỰ ÁN .....</b>	<b>40</b>
3.1.1. Hình thức đầu tư dự án .....	40
3.1.2. Mô tả sản phẩm của dự án .....	40
<b>3.2. XÁC ĐỊNH CÔNG SUẤT CỦA DỰ ÁN.....</b>	<b>41</b>
<b>3.3. LỰA CHỌN CÔNG SUẤT DỰ ÁN.....</b>	<b>42</b>
3.3.1. Công suất và tỷ lệ thu tiền phương án 1 của dự án: .....	42
3.3.2. Công suất và tỷ lệ thu tiền phương án 2 của dự án: .....	42
3.3.3. Phân tích và so sánh 2 phương án .....	43
<b>3.4. CƠ CẤU SẢN PHẨM DỰ KIẾN.....</b>	<b>46</b>
3.4.1. Yếu tố vĩ mô .....	46
3.4.2. Yếu tố vi mô .....	47
<b>3.5. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH .....</b>	<b>47</b>
3.5.1. Chiến lược Marketing.....	47
3.5.2. Chiến lược Kinh doanh.....	48
<b>3.6 ĐỊA ĐIỂM XÂY DỰNG DỰ ÁN .....</b>	<b>49</b>
3.6.1. Mô tả địa điểm xây dựng của dự án .....	49
3.6.2. Đặc điểm của địa điểm xây dựng .....	50
<b>3.7.KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>51</b>
<b>CHƯƠNG 4: PHƯƠNG ÁN KỸ THUẬT – CÔNG NGHỆ VÀ GIẢI PHÁP HẠ TẦNG KỸ THUẬT .....</b>	<b>52</b>
<b>4.1. CĂN CỨ PHÁP LÝ TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG.....</b>	<b>52</b>
<b>4.2. GIẢI PHÁP QUY HOẠCH TỔNG THỂ .....</b>	<b>52</b>
<b>4.3. GIẢI PHÁP KIẾN TRÚC CÔNG TRÌNH .....</b>	<b>53</b>
4.3.1. Nguyên tắc thiết kế.....	53
4.3.2. Giải pháp mặt bằng.....	54
4.3.3. Giải pháp mặt đứng .....	54
4.3.4. Giải pháp hoàn thiện.....	54
<b>4.4 GIẢI PHÁP KẾT CẤU CÔNG TRÌNH.....</b>	<b>55</b>

4.4.1. Kết cấu móng.....	55
4.4.2. Kết cấu phần thân.....	57
<b>4.5 GIẢI PHÁP HẠ TẦNG KỸ THUẬT .....</b>	<b>58</b>
4.5.1. Hệ thống cấp điện.....	58
4.5.1.1. Các quy phạm và các tiêu chuẩn.....	58
4.5.1.2. Giải pháp hệ thống điện.....	58
4.5.2. Hệ thống cấp thoát nước.....	58
4.5.2.1. Các tiêu chuẩn thiết kế.....	58
4.5.2.2. Giải pháp thiết kế.....	59
<b>4.6 KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>59</b>
<b>CHƯƠNG 5: AN TOÀN LAO ĐỘNG, PHÒNG CHỐNG CHÁY NỔ VÀ VỆ SINH MÔI TRƯỜNG.....</b>	<b>60</b>
<b>5.1. AN TOÀN LAO ĐỘNG .....</b>	<b>60</b>
<b>5.2. GIẢI PHÁP PHÒNG CHÁY CHỮA CHÁY .....</b>	<b>60</b>
5.2.1. Các tiêu chuẩn áp dụng.....	60
5.2.2. Giải pháp chữa cháy .....	61
<b>5.3. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG MÔI TRƯỜNG CỦA DỰ ÁN .....</b>	<b>62</b>
5.3.1. Các cơ sở và tiêu chuẩn về môi trường áp dụng cho dự án.....	62
5.3.2. Tác động đến môi trường trong quá trình thi công.....	62
5.3.2.1. Tác động do chất thải, khí thải, tiếng ồn.....	62
5.3.2.2. Các rủi ro, sự cố có thể xảy ra .....	64
5.3.3. Tác động đến môi trường sinh hoạt trong quá trình hoạt động xây dự án .....	64
<b>5.4. CÁC BIỆN PHÁP GIẢM THIỂU ẢNH HƯỞNG ĐẾN MÔI TRƯỜNG .....</b>	<b>64</b>
5.4.1. Trong giai đoạn thi công.....	64
5.4.1.1. Giảm thiểu tác động do chất thải, khí thải, tiếng ồn.....	64
5.4.1.2. Giảm thiểu tác động do nước thải.....	65
5.4.1.3. Giảm thiểu các rủi ro, sự cố.....	65
5.4.2. Trong giai đoạn khai thác sử dụng .....	65
<b>5.5. KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>66</b>

<b>CHƯƠNG 6: TỔ CHỨC QUẢN LÝ VÀ NHÂN SỰ</b> .....	<b>67</b>
<b>6.1. LỰA CHỌN HÌNH THỨC TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ DỰ ÁN</b> .....	<b>67</b>
<b>6.2. CƠ CẤU TỔ CHỨC QUẢN LÝ VÀ VẬN HÀNH DỰ ÁN</b> .....	<b>67</b>
6.2.1. Tổ chức quản lý trong giai đoạn thực hiện dự án .....	67
6.2.2. Trách nhiệm giữa các bên trong giai đoạn thực hiện dự án .....	67
6.2.2.1 Chủ đầu tư .....	67
6.2.2.2. Tổ chức tư vấn quản lý dự án .....	68
6.2.3.3. Nhà thầu thi công .....	68
6.2.3.4. Đơn vị tư vấn và giám sát .....	68
6.2.3. Tổ chức quản lý trong giai đoạn thực hiện dự án .....	69
<b>6.3. DỰ KIẾN NHÂN SỰ VÀ CHI PHÍ NHÂN LỰC THỰC HIỆN DỰ ÁN</b> .....	<b>69</b>
<b>CHƯƠNG 7: TỔNG MỨC ĐẦU TƯ VÀ CƠ CẤU NGUỒN VỐN</b> .....	<b>71</b>
<b>7.1. CƠ SỞ TÍNH TOÁN</b> .....	<b>71</b>
<b>7.2. TỔNG MỨC ĐẦU TƯ</b> .....	<b>72</b>
7.2.1. Nội dung của tổng mức đầu tư .....	72
7.2.2. Các hạng mục chi phí cho tổng mức đầu tư .....	74
7.2.2.1. Chi phí mua đất .....	74
7.2.2.2. Chi phí xây dựng và thiết bị .....	74
7.2.2.3. Chi phí quản lý dự án .....	74
7.2.2.4. Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng .....	74
<b>7.3. PHƯƠNG ÁN HUY ĐỘNG VỐN VÀ KẾ HOẠCH TRẢ NỢ</b> .....	<b>76</b>
7.3.1. Cơ cấu nguồn vốn .....	76
7.3.2. Kế hoạch huy động vốn cho dự án .....	77
7.2.3. Kế hoạch phân bổ vốn đầu tư .....	77
<b>CHƯƠNG 8: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA DỰ ÁN</b> .....	<b>79</b>
<b>8.1. CƠ SỞ TÍNH TOÁN</b> .....	<b>79</b>
<b>8.2. XÁC ĐỊNH CÁC BẢNG TÍNH VÀ PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ</b> .....	<b>79</b>
8.2.1. Kế hoạch và trả nợ vay trả nợ của dự án .....	79

8.2.2 Xác định doanh thu.....	81
8.2.3. Xác định chi phí của dự án .....	81
8.2.4. Báo cáo hiệu quả kinh doanh của dự án .....	82
8.2.5. Nguồn trả nợ và khả năng trả nợ của dự án.....	82
<b>8.3. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH THEO QUAN ĐIỂM CHỦ ĐẦU TƯ'....</b>	<b>83</b>
<b>8.4. PHÂN TÍCH AN TOÀN TÀI CHÍNH DỰ ÁN.....</b>	<b>84</b>
8.4.1. Cơ sở lí luận.....	84
8.4.2. Phân tích độ nhạy dự án .....	84
8.4.2.1. Độ nhạy một chiều.....	84
8.4.2.2. Độ nhạy hai chiều .....	87
8.4.2.3. Phân tích tình huống .....	89
<b>CHƯƠNG 9: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ, XÃ HỘI CỦA DỰ ÁN .....</b>	<b>91</b>
<b>9.1. GIÁ TRỊ TĂNG DỰ ÁN TẠO RA MỖI NĂM VÀ CHO CẢ ĐỜI DỰ ÁN .....</b>	<b>91</b>
<b>9.2. MỨC ĐÓNG GÓP VÀO NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC HÀNG NĂM CỦA DỰ ÁN .....</b>	<b>91</b>
<b>9.3. CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ XÃ HỘI KHÁC.....</b>	<b>91</b>
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....</b>	<b>93</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>93</b>
<b>KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>93</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>95</b>

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 2.1 Thống kê dân số từ năm 2015 – 2024 .....	29
Bảng 2.2. Bảng tính toán tham số dân số dự báo tại thành phố Đà Nẵng .....	30
Bảng 2.3 Số liệu dự báo tương lai tại thành phố Đà Nẵng .....	31
Bảng 6.1. Bảng bố trí nhân sự trong thời gian bán căn hộ .....	70
Bảng 7.1. Tổng mức đầu tư của dự án .....	73
Bảng 7.2. Cân đối nguồn vốn và kế hoạch huy động vốn .....	78
Bảng 8.1. Giá căn hộ của dự án The Olalani Shophouse.....	81
Bảng 8.2. Các hạng mục chi phí của dự án – The Olalani Shophouse .....	81
Bảng 8.3. Phân tích tình huống của dự án .....	89

## DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Phối cảnh dự án.....	16
Hình 2.1. Vị trí thành phố Nẵng .....	20
Hình 2.2. Biểu đồ cơ cấu kinh tế Đà Nẵng năm 2023 và năm 2024 .....	23
Hình 2.3. Biểu đồ thống kê dân số từ năm 2015 – 2024 .....	29
Hình 2.4. Biểu đồ thể hiện dân số qua các năm và dự báo tại thành phố Đà Nẵng.....	31
Hình 2.7. Mô hình kinh doanh dự án .....	34
Hình 2.8. Ảnh phối cảnh dự án Marina Complex.....	36
Hình 2.9. Ảnh phối cảnh dự án Đà Nẵng Pearl .....	36
Hình 2.10. Ảnh phối cảnh dự án Shophouse Lakeside Palace .....	37
Hình 4.1. Vị trí dự án .....	50
Hình 4.1. Mặt bằng tổng thể của dự án.....	52
Hình 6.1. Sơ đồ tổ chức quản lý thực hiện dự án .....	67
Hình 6.2. Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý trong giai đoạn vận hành dự án .....	69
Hình 7.1. Biểu đồ cơ cấu Tổng mức đầu tư.....	73
Hình 7.2. Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn .....	77
Hình 8.1. Kế hoạch trả nợ của dự án .....	80
Hình 8.2. Khả năng trả nợ của dự án .....	82
Hình 8.3. Lũy kế giá ngân lưu (Quan điểm chủ đầu tư) .....	83
Hình 8.4. Độ nhạy 1 chiều theo giá bán của dự án.....	85
Hình 8.5. Độ nhạy 1 chiều theo chi đầu tư của dự án.....	85
Hình 8.6. Độ nhạy 1 chiều theo lãi vay của dự án.....	86
Hình 8.7. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và chi đầu tư đến NPV .....	87
Hình 8.8. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và lãi vay đến NPV .....	88
Hình 8.9. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và chi đầu tư đến IRR.....	88

## **CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN DỰ ÁN**

### **1.1. GIỚI THIỆU DỰ ÁN**



*Hình 1.1. Phối cảnh dự án*

Dự án: **“THE OLALANI SHOPHOUSE”**

Chủ đầu tư: **TẬP ĐOÀN SUN GROUP**

Địa điểm thực hiện dự án: Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nại Niên Đông, Quận Sơn Trà, TP Đà Nẵng

Đơn vị thiết kế: Công ty TNHH Aedas

Mô tả sơ bộ về dự án:

- The Olalani Shophouse là dự án cao cấp của tập đoàn Sun Group, tọa lạc tại trung tâm thành phố Đà Nẵng, bên bờ sông Hàn thơ mộng. Với vị trí trung tâm của trung tâm, cư dân dự án Olalani là những cư dân may mắn nhất khi có thể từ ban công nhà ngắm cầu xoay Đà Nẵng mỗi đêm hay chiêm ngưỡng trọn vẹn lễ hội pháo hoa DIFF rực rỡ hàng năm

- Đây không chỉ là một tổ hợp nhà phố thương mại cao tầng mà còn được định hình như một biểu tượng mới của phong cách sống đẳng cấp tại thành phố biển. Với thiết kế hiện đại, không gian xanh và hệ thống tiện ích cao cấp, góp phần nâng cao chất lượng đô thị, làm đẹp thêm cảnh quan khu vực ven sông Hàn.
- The Olalani Shophouse:
  - + Phía Đông Bắc: Giáp nút giao đường Lê Văn Duyệt – Vân Đồn, giáp tổ hợp dự án Marina Complex và khu dân cư hiện hữu
  - + Phía Tây: Tiếp giáp sông Hàn
  - + Phía Đông: Giáp đường Trần Hưng Đạo và khu cư dân hiện hữu
  - + Phía Nam: Giáp đường dạo ven sông Hàn, nút giao đường Trần Hưng Đạo – Nại Tú 2 và khu dân cư hiện hữu
    - Quy mô công trình: 5 tầng nổi
    - Số lượng căn: 23 căn
    - Tổng diện tích lô đất: 2627m<sup>2</sup>
    - Tổng diện tích xây dựng: 1.896 m<sup>2</sup>
    - Diện tích xây dựng tầng 1: 95 – 204 m<sup>2</sup>
    - Tổng diện tích sàn: 420 – 800m<sup>2</sup>

## **1.2. GIỚI THIỆU CHỦ ĐẦU TƯ**

Tên công ty: Sun Group (Công ty Cổ phần Tập đoàn Mặt trời )



Trụ sở chính: Tầng 9, Tòa nhà ACB, 218 Bạch Đằng, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng, Việt Nam

Người đại diện pháp luật: Lê Viết Lam

Năm hoạt động: 2007

Lĩnh vực kinh doanh: Sun Group là một trong những tập đoàn kinh tế tư nhân hàng đầu tại Việt Nam, hoạt động trong các lĩnh vực bất động sản cao cấp, du lịch nghỉ dưỡng, vui chơi giải trí và hạ tầng giao thông Với sứ mệnh "Làm đẹp những vùng đất", Sun Group đã góp phần thay đổi diện mạo nhiều địa phương, nâng cao chất lượng du lịch và khẳng định vị thế Việt Nam trên bản đồ thế giới.

Các dự án tiêu biểu của Sun Group:

- + Dự án bất động sản: Sun Grand City New An Thới (Phú Quốc) - khu đô thị phong cách Địa Trung Hải, Sun Grand Boulevard (Sầm Sơn) - tổ hợp shophouse, biệt thự cao cấp, Sunneva Island (Đà Nẵng) - khu đô thị đảo sinh thái đẳng cấp.
- + Dự án du lịch nghỉ dưỡng: Premier Village Phu Quoc Resort - biệt thự nghỉ dưỡng ven biển, Capella Hanoi - khách sạn boutique sang trọng, Yoko Onsen Quang Hanh (Quảng Ninh) - khu nghỉ dưỡng suối khoáng nóng chuẩn Nhật Bản.
- + Dự án vui chơi giải trí: Sun World Ha Long Complex - tổ hợp giải trí hàng đầu miền Bắc, Cầu Vàng - Golden Bridge (Đà Nẵng) - cây cầu biểu tượng tại Bà Nà Hills, Sun World Hon Thom Nature Park (Phú Quốc) - công viên giải trí kết hợp thiên nhiên.

Định hướng phát triển: Sun Group tiếp tục theo đuổi chiến lược phát triển bền vững, tập trung vào các đô thị sinh thái, bất động sản cao cấp, du lịch xanh và hạ tầng giao thông hiện đại. Tập đoàn không ngừng đổi mới, nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần đưa Việt Nam trở thành điểm đến hấp dẫn trên bản đồ du lịch và đầu tư quốc tế. Với những thành tựu nổi bật, Sun Group đã và đang khẳng định vị thế của mình là một trong những tập đoàn tư nhân hàng đầu, tiên phong kiến tạo các công trình mang dấu ấn vượt thời gian.

### **1.3. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ**

Luật Xây dựng số 50/2014/QH13 do quốc hội khoá XIII kỳ họp thứ 7 phê chuẩn ngày 18/6/2014.

Luật đầu tư số 61/2020/QH14 ngày 17/06/2020 của Quốc hội khoá XIV.

Luật Nhà ở 2023 được Quốc hội thông qua ngày 27/11/2023, quy định chi tiết về việc thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà ở thương mại.

Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/03/2021 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật đầu tư

Nghị định số 06/2021/NĐ-CP ngày 26/01/2021 của Chính phủ về quản lý chất lượng và bảo trì

Nghị định số 15/2021/NĐ-CP ngày 03/03/2021 của Chính phủ về việc về quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình xây dựng.

Thông tư 11/2021/TT-BXD ngày 31/08/2021 hướng dẫn xác định và quản lý chi phí đầu tư xây dựng.

Thông tư 12/2021/TT-BXD ngày 15/10/2019 hướng dẫn xác định chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng.

Thông tư 15/2019/TT-BXD ngày 26/12/2019 hướng dẫn xác định đơn giá nhân công trong quản lý chi phí đầu tư xây dựng.

Quyết định 235/QĐ-BXD ngày 04/04/2017 về việc công bố định mức dự toán xây dựng công trình phần xây dựng (sửa đổi và bổ sung).

Quyết định 236/QĐ-BXD ngày 04/04/2017 về việc công bố định mức dự toán xây dựng công trình phần lắp đặt (bổ sung).

## CHƯƠNG 2: SỰ CẦN THIẾT ĐẦU TƯ

### 2.1. ĐIỀU KIỆN TỰ NHIÊN DỰ ÁN

#### 2.1.1. Điều kiện tự nhiên

##### 2.1.1.1. Vị trí địa lý



Hình 2.1. Vị trí thành phố Nẵng

Thành phố Đà Nẵng tọa lạc tại trung tâm miền Trung Việt Nam, Đà Nẵng nằm trong khoảng tọa độ <sup>1</sup> từ 15°15' đến 16°40' vĩ độ Bắc và 107°17' đến 108°20' kinh độ Đông. Thành phố cách Hà Nội 766 km về phía Bắc và cách TP.HCM 961 km về phía Nam theo tuyến Quốc lộ 1A, với tổng diện tích tự nhiên khoảng 1.285,4 km<sup>2</sup>.

Từ bản đồ hình 2.1 có thể thấy, Đà Nẵng sở hữu vị trí địa lý chiến lược, đóng vai trò là trung tâm kết nối quan trọng giữa các vùng miền trong nước và quốc tế. Thành phố tiếp giáp với Biển Đông về phía Đông, giúp phát triển mạnh các ngành kinh tế biển, cảng biển và du lịch. Đồng thời, Đà Nẵng nằm trên trục giao thông Bắc - Nam, là điểm giao thoa giữa. Quốc

<sup>1</sup> Báo cáo điều kiện tự nhiên TP Đà Nẵng (<https://meeymap.com/tin-tuc/ban-do-thanh-pho-da-nang>)

lộ 1A, tuyến đường sắt Bắc - Nam, cao tốc Đà Nẵng - Quảng Ngãi và hành lang kinh tế Đông - Tây, giúp thúc đẩy thương mại, giao thương trong và ngoài nước.

Bên cạnh vị trí thuận lợi, Đà Nẵng còn sở hữu địa hình đa dạng, kết hợp giữa đồng bằng ven biển, núi, sông ngòi và bờ biển dài. Thành phố nổi bật với bán đảo Sơn Trà, đèo Hải Vân, Ngũ Hành Sơn, không chỉ tạo nên cảnh quan thiên nhiên hùng vĩ mà còn mang lại lợi thế trong phát triển du lịch và bảo vệ môi trường sinh thái. Các bãi biển nổi tiếng như Mỹ Khê, Non Nước góp phần giúp Đà Nẵng trở thành một trong những thành phố du lịch hàng đầu Việt Nam.

Ngoài ra, Đà Nẵng còn nằm tại trung tâm của "tam giác vàng du lịch", kết nối với Hội An (Quảng Nam), Thánh địa Mỹ Sơn và Cố đô Huế – những điểm đến văn hóa, lịch sử quan trọng. Điều này giúp thành phố thu hút lượng lớn khách du lịch trong và ngoài nước, tạo tiền đề cho sự phát triển mạnh mẽ của ngành dịch vụ, du lịch và bất động sản nghỉ dưỡng. Hệ thống giao thông hiện đại của thành phố được đầu tư đồng bộ, bao gồm sân bay quốc tế Đà Nẵng, cảng nước sâu Tiên Sa, tuyến đường sắt Bắc - Nam, cùng các tuyến cao tốc quan trọng, giúp Đà Nẵng dễ dàng kết nối với các trung tâm kinh tế lớn. Tuy nhiên, do nằm ven biển, thành phố cũng đối mặt với thách thức về thiên tai, đặc biệt là ảnh hưởng của bão và áp thấp nhiệt đới từ Biển Đông.

**Kết luận:** Nhìn chung, từ bản đồ có thể khẳng định rằng Đà Nẵng có vị trí chiến lược, địa hình phong phú và tiềm năng phát triển vượt trội. Với lợi thế về giao thông, du lịch và kinh tế biển, thành phố đang từng bước vươn lên trở thành một trung tâm kinh tế, du lịch và dịch vụ quan trọng của cả nước và khu vực Đông Nam Á, đặc biệt là các dự án ven sông Hàn. Với vai trò là thành phố trung tâm của miền Trung, Đà Nẵng không chỉ sở hữu hệ thống hạ tầng hiện đại, giao thông kết nối linh hoạt mà còn là điểm đến hấp dẫn thu hút dân cư, doanh nhân và du khách trong nước lẫn quốc tế. Đà Nẵng tiếp tục là điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư trong lĩnh vực bất động sản, đặc biệt là các dự án căn hộ cao cấp và shophouse, hứa hẹn mang lại tiềm năng sinh lời bền vững trong tương lai.

#### *2.1.1.2. Khí hậu*

Thành phố Đà Nẵng có nhiệt độ trung bình hàng năm khoảng 25-26°C, thuộc kiểu khí hậu nhiệt đới gió mùa điển hình nhưng được điều hòa bởi biển Đông. Mùa hè (từ tháng 5 đến tháng 8): Nhiệt độ trung bình từ 28-30°C, nhưng nhờ có gió biển thổi vào nên không quá oi bức như TP.HCM hay Hà Nội. Mùa đông (từ tháng 11 đến tháng 2): Nhiệt độ hiếm khi xuống dưới

18°C, không quá lạnh, thích hợp để sống và nghỉ dưỡng mà không cần lo ngại thời tiết khắc nghiệt như miền Bắc.

### *2.1.1.3. Địa hình*

Đà Nẵng có diện tích khoảng 1.285,4 km<sup>2</sup>, địa hình chủ yếu chạy theo hướng Tây Bắc - Đông Nam. Khu vực ven biển và trung tâm thành phố: Địa hình bằng phẳng, bám dọc theo những bãi biển đẹp như Mỹ Khê, Non Nước, thuận lợi để phát triển biệt thự nghỉ dưỡng ven biển, căn hộ cao cấp, shophouse thương mại thu hút du lịch và đầu tư. Khu vực đồi núi (Bà Nà, Sơn Trà, Hải Vân): Độ cao và địa hình dốc nhẹ giúp tạo nên những khu biệt thự sinh thái đẳng cấp, mang đến không gian riêng tư, khí hậu trong lành và tầm nhìn tuyệt đẹp. Các khu đô thị ven sông (sông Hàn, sông Cu Đê, sông Cổ Cò): Địa hình ổn định, cảnh quan thơ mộng, thích hợp để phát triển khu đô thị ven sông, biệt thự cao cấp, nhà phố hiện đại với không gian sống xanh và giao thông thuận tiện.

**Kết luận:** Đà Nẵng không chỉ là một thành phố có lợi thế địa lý quan trọng mà còn sở hữu địa hình lý tưởng để phát triển bất động sản cao cấp. Với cảnh quan thiên nhiên đẹp, địa hình đa dạng và khả năng khai thác hiệu quả các quỹ đất ven biển, ven sông và đồi núi, thành phố này tiếp tục là điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư và khách hàng.

## **2.2. ĐIỀU KIỆN KINH TẾ - XÃ HỘI**

### **2.2.1. Điều kiện kinh tế<sup>2</sup>**

Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) năm 2024 ước tăng 7,51% so với năm 2023, cao hơn mức tăng 2,01% của năm 2023, xếp thứ 7/14 tỉnh vùng Bắc Trung bộ và Duyên hải miền Trung và xếp thứ 29/63 địa phương trên cả nước về tốc độ tăng trưởng GRDP cả năm 2024.

Riêng quý IV-2024, GRDP ước tăng 10,18% so với năm 2023, xếp thứ 2/5 tỉnh, thành phố vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Trong mức tăng 7,51% toàn nền kinh tế năm 2024, khu vực dịch vụ tăng 7,7%, đóng góp 5,96 điểm phần trăm vào mức tăng GRDP chung; khu vực công nghiệp - xây dựng tăng 7,69%, đóng góp 1,59 điểm; khu vực lâm nghiệp và thủy sản tăng 2%, đóng góp 0,04 điểm.

Quy mô nền kinh tế thành phố năm 2024 theo giá hiện hành ước đạt hơn 151.307 tỷ đồng, mở rộng gần 17.086 tỷ đồng so với năm 2023.

---

<sup>2</sup> Báo cáo điều kiện kinh tế TP. Đà Nẵng (<https://danang.gov.vn/trang-chu>)

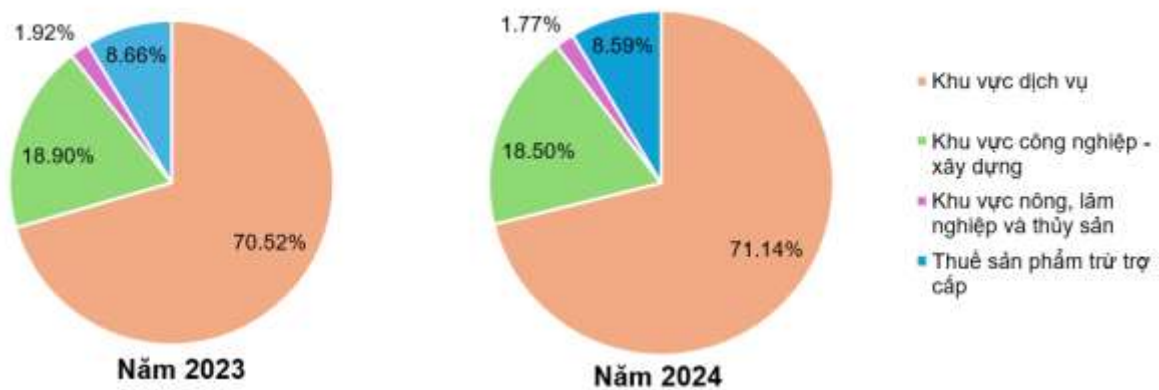
Trong đó, quy mô giá trị tăng thêm khu vực dịch vụ mở rộng nhiều nhất với 12.993 tỷ đồng; khu vực công nghiệp - xây dựng mở rộng 2.663 tỷ đồng; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản mở rộng gần 93 tỷ đồng và thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm tăng thêm 1.367 tỷ đồng.

Về cơ cấu trong quy mô nền kinh tế năm 2024, khu vực dịch vụ từ 70,52% năm 2023 lên 71,14% trong năm 2024; khu vực công nghiệp - xây dựng thu hẹp từ 18,9% xuống 18,5%; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản thu hẹp từ 1,92% xuống 1,77%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm 8,59% trong cơ cấu GRDP.

Đối với khu vực dịch vụ, một số ngành có giá trị tăng thêm 2 con số là: dịch vụ lưu trú và ăn uống tăng 14,65%; hoạt động nghệ thuật, vui chơi và giải trí tăng 13,94%; hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ tăng 12,36%; bán buôn và bán lẻ, sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác tăng 11,47%.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước đạt 136.954 tỷ đồng, tăng 15% so với năm 2023. Số lượng khách do cơ sở lưu trú phục vụ ước đạt 10,9 triệu lượt, tăng 32,4% so với năm 2023.

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 3,08% so với năm 2023, thấp hơn mức tăng 5,08% của năm 2023. Trong đó, 10/11 nhóm hàng hóa, dịch vụ tăng giá và 1 nhóm giảm giá so với bình quân năm trước, đặc biệt nhóm lương thực tăng khá cao (tăng 10,09%).



Hình 2.2. Biểu đồ cơ cấu kinh tế Đà Nẵng năm 2023 và năm 2024

Qua 2 biểu đồ ở hình 2.2 trên cho thấy **ngành dịch vụ** tiếp tục đóng vai trò chủ đạo trong cơ cấu kinh tế Đà Nẵng và có xu hướng tăng nhẹ. Điều này phù hợp với định hướng phát triển

của thành phố, tập trung vào du lịch, thương mại và dịch vụ. **Ngành công nghiệp - xây dựng** có dấu hiệu giảm nhẹ, có thể do ảnh hưởng từ sự điều chỉnh chính sách hoặc giảm tốc trong đầu tư hạ tầng. **Ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản** tiếp tục giảm, phản ánh quá trình đô thị hóa. Tổng thể, nền kinh tế Đà Nẵng đang theo hướng hiện đại hóa với trọng tâm là dịch vụ và giảm dần sự phụ thuộc vào các ngành truyền thống.

**Kết luận:** Cơ cấu kinh tế Đà Nẵng năm 2024 tiếp tục khẳng định hướng đi đúng đắn trong việc phát triển dịch vụ làm trọng tâm, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế. Điều này có lợi cho mô hình shophouse, vốn dựa vào nhu cầu tiêu dùng và thương mại. Thành phố đang tận dụng lợi thế về du lịch, thương mại và đầu tư để thúc đẩy sự phát triển bền vững, đồng thời cần có chiến lược để duy trì sự cân bằng giữa các ngành kinh tế, đặc biệt là công nghiệp và xây dựng. Đà Nẵng tiếp tục khẳng định vị thế là một trung tâm kinh tế năng động với tốc độ tăng trưởng cao, nền kinh tế ổn định và cơ hội đầu tư rộng mở. Với sự phát triển mạnh mẽ của khu vực dịch vụ, môi trường kinh doanh thuận lợi và tiềm năng mở rộng đô thị, thành phố đang thu hút sự quan tâm lớn từ các nhà đầu tư. Đây chính là thời điểm thích hợp để doanh nghiệp nắm bắt cơ hội và triển khai các dự án đầu tư chiến lược tại Đà Nẵng.

### **2.2.2. Điều kiện xã hội**

Theo số liệu mới nhất<sup>3</sup>, dân số trung bình của thành phố Đà Nẵng năm 2024 ước đạt 1,276 triệu người, tăng 2,47% so với năm 2023. Đà Nẵng tiếp tục duy trì tỷ lệ dân số khu vực thành thị cao nhất cả nước với 87,8%, tương đương 1,12 triệu người, tăng 2,67% so với năm 2023. Khu vực nông thôn có dân số khoảng 156 nghìn người, với tốc độ tăng dân số chậm hơn, khoảng 1,08% trong năm 2024.

Lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên của Đà Nẵng năm 2024 ước đạt 661,5 nghìn người, tăng 2,5% so với năm 2023. Tỷ lệ lao động đã qua đào tạo đạt 49,8%, tăng 0,1 điểm phần trăm so với năm trước. Số lao động có việc làm ước đạt 648,8 nghìn người, tăng 2,5% so với năm 2023. Tuy nhiên, tỷ lệ lao động phi chính thức chiếm 50%, tăng 0,7 điểm phần trăm so với năm 2023, cho thấy cần có các biện pháp giảm thiểu tỷ lệ này để đảm bảo sự phát triển bền vững

Trong đó, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 3,08%, thấp hơn mức tăng 5,08% của năm trước, cho thấy lạm phát đang được kiểm soát tốt. Tuy nhiên, giá lương thực tăng 10,09% có thể ảnh

---

<sup>3</sup> Báo cáo tỷ lệ dân số khu vực TP. Đà Nẵng ([https://doanhnghiepvn.vn/tin-tuc/da-nang-co-ty-le-dan-so-khu-vuc-thanh-thi-cao-nhat-nuoc/20250106075911981#goog\\_rewarded](https://doanhnghiepvn.vn/tin-tuc/da-nang-co-ty-le-dan-so-khu-vuc-thanh-thi-cao-nhat-nuoc/20250106075911981#goog_rewarded))

hưởng đến sức mua của một bộ phận dân cư, làm giảm mức độ chi tiêu trong một số ngành hàng không thiết yếu.

Về đầu tư, tổng vốn đầu tư toàn xã hội đạt 33.680 tỷ đồng, tăng 9,9% so với năm 2023, trong đó đầu tư từ khu vực ngoài Nhà nước tăng mạnh 16,1%. Đây là tín hiệu tích cực, thể hiện niềm tin của các doanh nghiệp và nhà đầu tư vào tiềm năng phát triển của thành phố. Tuy nhiên, vốn đầu tư nước ngoài (FDI) giảm 17,6% có thể ảnh hưởng đến một số ngành hàng nhập khẩu và đầu tư bất động sản cao cấp.

Về tình hình an ninh trật tự (ANTT) tại Đà Nẵng trong năm 2024 đã được duy trì ổn định, góp phần quan trọng vào sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố. Công an thành phố đã chủ động triển khai các biện pháp phòng ngừa và đấu tranh hiệu quả với các loại tội phạm, đảm bảo an toàn cho người dân và du khách.

Thành phố Đà Nẵng đã không ngừng chấn chỉnh và phát huy các giá trị văn hóa trong các hoạt động lễ hội. Lễ hội Quan Thế Âm tại Ngũ Hành Sơn ngày càng được tổ chức nề nếp, quy củ và thu hút đông đảo sự tham gia của nhân dân thành phố Đà Nẵng và các địa phương khác. Đặc biệt, cuộc thi diễn pháo hoa quốc tế trong các năm qua được tổ chức thành công, trở thành hoạt động văn hóa, du lịch tạo dấu ấn trong hoạt động lễ hội văn hóa của thành phố. Đây cũng là sự kiện nâng cao giá trị thương hiệu của thành phố. Đời sống văn hóa cơ sở ở các quận, huyện có bước phát triển; đời sống văn hóa nông thôn ngày càng được nâng lên. Công tác bảo tồn, phát huy các giá trị di sản văn hóa vật thể và phi vật thể được chú trọng.

Nhìn chung, xã hội Đà Nẵng đang trên đà phát triển ổn định với dân số tăng, lao động phát triển và thu nhập cải thiện. Tuy nhiên, thành phố vẫn đối mặt với các thách thức như lao động phi chính thức cao, áp lực hạ tầng đô thị và sự chênh lệch thu nhập. Việc phát triển bền vững cần tập trung vào nâng cao chất lượng lao động, kiểm soát quy hoạch đô thị và đảm bảo cơ hội phát triển công bằng cho mọi người dân.

## **2.3. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG**

### **2.3.1. Đánh giá thị trường khách hàng**

Bất động sản là tài sản bao gồm đất đai và những tài sản gắn liền lâu dài với đất, chẳng hạn như nhà ở, công trình xây dựng, hạ tầng kỹ thuật... mà không thể di dời hoặc di chuyển từ nơi này sang nơi khác.

Shophouse là một loại hình bất động sản kết hợp giữa căn hộ và cửa hàng thương mại. Thông thường, Shophouse được xây dựng với kiến trúc 2 hoặc 3 tầng, có một phần để kinh doanh tại tầng trệt và phần còn lại dành cho ở hoặc cho thuê.

### *2.3.1.1. Thị trường bất động sản tại Việt Nam*

Năm 2024, thị trường bất động sản (BDS) Việt Nam <sup>4</sup> đã bước vào một chu kỳ phát triển mới, với nhiều chuyển biến tích cực sau giai đoạn khó khăn 2022-2023. Sự hoàn thiện và cập nhật các văn bản pháp luật liên quan đến thị trường BDS đã tạo nền tảng cho sự phục hồi này.

Thị trường BDS Việt Nam trong năm 2024 chứng kiến sự phục hồi mạnh mẽ tại ba trung tâm kinh tế lớn là Hà Nội đại diện cho miền Bắc, Thành phố Hồ Chí Minh đại diện cho miền Nam và Đà Nẵng đại diện cho Thành phố Hồ Chí Minh. Sự phát triển hạ tầng, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và chính sách hỗ trợ từ chính phủ đã tạo động lực thúc đẩy thị trường.

Thị trường chung cư Hà Nội ghi nhận mức tăng giá mạnh, đặc biệt ở phân khúc trung - cao cấp. So với quý I/2023, đến cuối quý II/2024, giá chung cư đã tăng 31%. Nếu trước năm 2022-2023, các dự án trung – cao cấp có mức giá khoảng 35 – 40 triệu VND/m<sup>2</sup>, thì đến quý IV/2024, mức giá trung bình đã dao động từ 65 – 70 triệu VND/m<sup>2</sup>. Bên cạnh đó, đất nền đấu thầu tại các khu vực ngoại ô thu hút sự quan tâm lớn, không chỉ góp phần tăng thu ngân sách mà còn thúc đẩy tính minh bạch của thị trường. Trong quý I/2024, giá chung cư tại TP.HCM tăng 6% so với cuối năm 2023, phản ánh đà phục hồi của thị trường. Khu vực này tiếp tục đón nhận nguồn cung lớn từ các dự án căn hộ cao cấp và hạng sang. Tuy nhiên, thanh khoản giữa các phân khúc không đồng đều, khi bất động sản nghỉ dưỡng và condotel vẫn đối mặt với nhiều thách thức do nhu cầu chưa thực sự khởi sắc.

Thị trường bất động sản Đà Nẵng và khu vực miền Trung trong năm 2024 dần phục hồi sau giai đoạn trầm lắng, nhờ sự phát triển hạ tầng giao thông và các chính sách thu hút đầu tư. Phân khúc căn hộ cao cấp và shophouse ghi nhận nhiều tín hiệu tích cực, với giá bán căn hộ ven biển dao động từ 50 - 80 triệu VND/m<sup>2</sup>, tăng 10 - 15% so với năm 2023. Trong khi đó, shophouse tại các khu vực trung tâm thu hút sự quan tâm lớn nhờ nhu cầu kinh doanh và du lịch phục hồi mạnh mẽ.

---

<sup>4</sup> Báo cáo thực trạng thị trường bất động sản ở Việt Nam ([chhttps://vietq.vn/thi-truong-bat-dong-san-viet-nam-nam-2024-va-trien-vong-nam-2025-d230058.html](https://vietq.vn/thi-truong-bat-dong-san-viet-nam-nam-2024-va-trien-vong-nam-2025-d230058.html))

BDS công nghiệp tiếp tục diễn biến tích cực, thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đáng kể. Bắc Ninh dẫn đầu cả nước về thu hút vốn FDI với 4,513 tỷ USD. Số lượng doanh nghiệp BDS đăng ký mới tăng 1,0% so với tháng 08/2024. Đặc biệt, doanh nghiệp quay lại hoạt động tăng 40% và doanh nghiệp ngừng hoạt động có thời hạn giảm 16%; doanh nghiệp giải thể tăng 3,0% so với tháng 08/2024.

Phân khúc đất nền có dấu hiệu gia tăng, đặc biệt là đất nền đấu thầu. Tại Hà Nội, giá đất tăng ngoài dự kiến ở nhiều dự án, cho thấy đây là hướng đi đúng cả về mặt góp phần tăng thu ngân sách và minh bạch thị trường. Tuy nhiên thị trường căn hộ và biệt thự nghỉ dưỡng (condotel): lại ghi nhận tình trạng bão hòa và biểu hiện không có thanh khoản. Quý I/2024, thị trường sơ cấp có 45 dự án condotel mở bán, trong đó chỉ có 02 dự án mới, nguồn cung lên đến 4.848 căn, tăng 6,0% so với cùng kỳ năm 2023. Tuy nhiên, trong quý I/2024 chỉ tiêu thụ được 1,0%, với 64 căn condotel được giao dịch, giảm tới 65% so với cùng kỳ năm 2023.

**Kết luận:** Nhìn chung, thị trường bất động sản Việt Nam năm 2024 đang trong xu hướng phục hồi rõ rệt sau giai đoạn khó khăn và tăng trưởng mạnh. Quá trình tái cấu trúc thị trường bất động sản Việt Nam, với những điều chỉnh cần thiết để hướng đến sự phát triển bền vững hơn. Dự báo trong năm 2025, thị trường sẽ tiếp tục ổn định, với sự chú trọng vào hoàn thiện chính sách, minh bạch hóa thông tin và ứng dụng công nghệ vào quản lý, tạo tiền đề cho sự phát triển chuyên nghiệp và hiệu quả hơn trong dài hạn.

### *2.3.1.2. Thị Trường bất động sản tại Thành phố Đà Nẵng<sup>5</sup>*

Năm 2024, Đà Nẵng chứng kiến sự khởi công của nhiều dự án bất động sản quan trọng. Điển hình là tòa tháp đôi Đà Nẵng Landmark Tower (cao 31-39 tầng) và Chung cư Tháp Đại Dương (Hiyori Aqua Tower, cao 26 tầng), hai dự án này hứa hẹn sẽ trở thành biểu tượng mới của thành phố. Cùng đó, dự án Khu căn hộ phía đông đường Trần Hưng Đạo (The Ponte) đã bắt đầu thi công phần thân với mục tiêu cất nóc vào quý 1/2025.

Theo Sở Xây dựng Thành phố Đà Nẵng, từ đầu năm 2024, thị trường bất động sản Đà Nẵng chứng kiến sự sôi động với hơn 30 dự án mới được cấp phép xây dựng hoặc điều chỉnh giấy phép, tổng vốn đầu tư trên 20.000 tỷ đồng. Nhiều công trình đang được triển khai rầm rộ,

---

<sup>5</sup> Thị trường bất động sản Đà Nẵng – Sự phục hồi và những thách thức  
(<https://thoibaonganhang.vn/thi-truong-bat-dong-san-da-nang-su-phuc-hoi-va-nhung-thach-thuc-159000.html>)

tạo động lực phát triển cho thị trường. Bên cạnh đó, hoạt động giao dịch bất động sản cũng tăng trưởng mạnh mẽ. Tính từ đầu năm, số lượng giao dịch căn hộ chung cư và nhà ở riêng lẻ đạt 8.670 căn, cao hơn đáng kể so với cùng kỳ năm 2023. Đặc biệt, trong quý 2/2024, số giao dịch đạt 3.618 căn, tăng 71% so với quý 1. Dù quý 3 thường là giai đoạn trầm lắng, thị trường vẫn duy trì đà tăng trưởng với 2.935 giao dịch, tăng 128% so với cùng kỳ năm trước.

Những tín hiệu tích cực này cho thấy thị trường bất động sản Đà Nẵng đang phục hồi mạnh mẽ, thu hút sự quan tâm lớn từ nhà đầu tư. So với năm 2023, thị trường bất động sản Đà Nẵng năm 2024 đã có bước chuyển mình rõ rệt. Trong khi năm 2023 bị ảnh hưởng bởi sự đóng băng của thị trường trái phiếu doanh nghiệp và các khó khăn về pháp lý, năm 2024 đã chứng kiến sự tăng trưởng đồng đều trên các phân khúc.

**Kết luận:** Có thể nói, năm 2024 đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong sự phục hồi và phát triển của thị trường bất động sản Đà Nẵng. Với sự hỗ trợ tích cực từ chính quyền, cùng với các yếu tố thuận lợi từ kinh tế và hạ tầng, Đà Nẵng đang trên đà trở thành điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư bất động sản trong nước và quốc tế.

### **2.3.2. Đánh giá thị trường khách hàng**

Đà Nẵng là một trong những thành phố có tốc độ phát triển kinh tế nhanh nhất Việt Nam, thu hút sự quan tâm lớn từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Trong đó, loại hình bất động sản shophouse (nhà phố thương mại) đã và đang trở thành một phân khúc thu hút nhờ vào tiềm năng sinh lợi cao. Các dự án shophouse nằm tại trung tâm thành phố, ven biển, hoặc gần các khu du lịch, khu dân cư đông đúc thường có tốc độ tiêu thụ tốt hơn.

Khả năng tiêu thụ shophouse tại Đà Nẵng phụ thuộc nhiều vào vị trí, tiềm năng khai thác kinh doanh và sự phục hồi kinh tế. Nhà đầu tư nên lựa chọn dự án có pháp lý rõ ràng, vị trí đắc địa và tiềm năng sinh lời tốt. Chính quyền địa phương cần có chính sách hỗ trợ phát triển hạ tầng và thu hút doanh nghiệp để gia tăng sức hút cho loại hình shophouse.

#### *2.3.2.1. Dự báo dân số thành phố Đà Nẵng*

Theo số liệu của Cục Thống Kê <sup>6</sup>thành phố Đà Nẵng, ta có dân số trung bình của thành phố từ năm 2015 đến năm 2024 như sau:

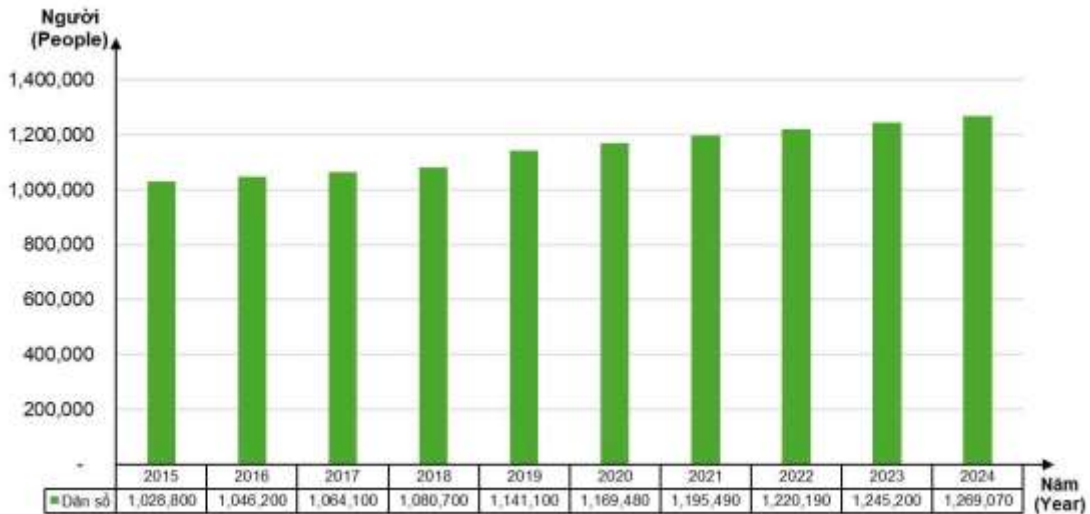
---

<sup>6</sup> Dân số Đà Nẵng – Thông tin dân số từ Cục Thống Kê (<https://danso.info/dan-so-da-nang/>)

Bảng 2.1 Thống kê dân số từ năm 2015 – 2024

Năm	2015	2016	2017	2018	2019
Dân số	1.028.800	1.046.200	1.064.100	1.080.700	1.141.100
Năm	2020	2021	2022	2023	2024
Dân số	1.169.480	1.195.490	1.220.190	1.245.200	1.269.070

Dựa vào bảng 2.1, ta thấy dân số trung bình qua các năm có xu hướng tăng, nhu cầu nhà ở sẽ tăng theo. Do đó để dự báo dân số trung bình ở Đà Nẵng trong những năm tới bằng phương pháp dự báo tuyến tính:



Hình 2.3. Biểu đồ thống kê dân số từ năm 2015 – 2024

Từ hàm dự báo vừa tìm được, ta thay các giá trị X ứng với các năm tương lai theo thứ tự tiếp theo trong chuỗi số liệu để tìm ra giá trị dự báo trong các năm tương lai giai đoạn từ năm 2025-2034 là:

Dùng phương pháp dự báo hồi quy tuyến tính đơn với hàm xu thế như sau:

$$Y = AX + B$$

Quy ước năm là  $A=1,2,\dots,n$ .

Quy ước dân số là Y

$$A = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{n\sum X^2 - (\sum X)^2} \quad B = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Bảng 2.2. Bảng tính toán tham số dân số dự báo tại thành phố Đà Nẵng

Năm	X	Y	X.Y	X <sup>2</sup>
2015	1	1,028,800	1,028,800	1
2016	2	1,046,200	2,092,400	4
2017	3	1,064,100	3,192,300	9
2018	4	1,080,700	4,322,800	16
2019	5	1,141,100	5,705,500	25
2020	6	1,169,480	7,016,880	35
2021	7	1,195,490	8,368,430	49
2022	8	1,220,190	9,761,520	64
2023	9	1,245,200	11,206,,800	81
2024	10	1,269,070	12,690,700	100
<b>Tổng</b>	<b>55</b>	<b>11,460,330</b>	<b>63,386,139</b>	<b>385</b>

Từ dữ liệu ở Bảng 2.2 ta có thể tính được các giá trị:

$$A = 28,537$$

$$B = 989,079$$

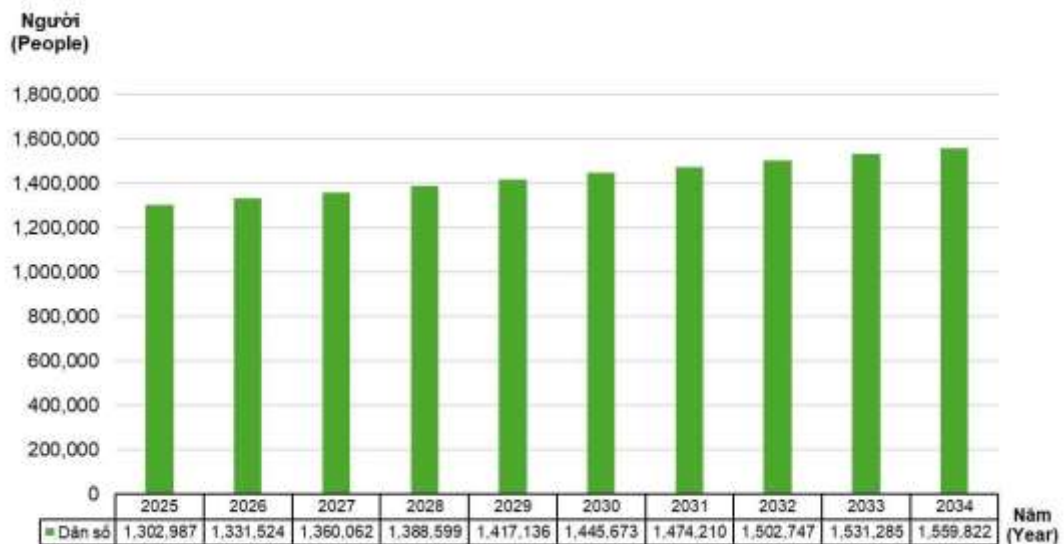
Ta có hàm xu thế bậc nhất như sau:  $Y = 28,537X + 989,079$

Hệ số tương quan  $r = 0.993$  so sánh với điều kiện giá trị tuyệt đối của  $r > 0.7$  thì tương quan này đủ tốt.

Từ hàm dự báo vừa tìm được, ta thay các giá trị X ứng với các năm tương lai theo thứ tự tiếp theo trong chuỗi số liệu để tìm ra giá trị dự báo trong 10 năm tương lai giai đoạn từ năm 2025-2034 là:

Bảng 2.3 Số liệu dự báo tương lai tại thành phố Đà Nẵng

Năm	2025	2026	2027	2028	2029
Dân số	1,302,987	1,331,524	1,360,062	1,388,599	1,417,136
Năm	2030	2031	2032	2033	2034
Dân số	1,445,673	1,474,210	1,502,747	1,531,285	1,559,822



Hình 2.4. Biểu đồ thể hiện dân số qua các năm và dự báo tại thành phố Đà Nẵng

**Kết luận:** Từ những số liệu thống kê và dự báo trên, có thể thấy dân số thành phố Đà Nẵng đang trên đà tăng trưởng, báo hiệu nhu cầu về nhà ở cho người dân sẽ không ngừng phát triển, tạo ra tiềm năng và lợi thế lớn cho các nhà đầu tư, thúc đẩy đầu tư phát triển vào các lĩnh vực bất động sản, dịch vụ, du lịch, các nhà phố thương mại này.

### 2.3.3. Xác định đối tượng khách hàng

Dự án The Olalani Shophouse được định vị rõ ràng trong phân khúc bất động sản cao cấp, nhắm đến nhóm khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh mẽ, tư duy đầu tư dài hạn và yêu cầu cao về chất lượng không gian sống, giá trị thương mại lẫn khả năng tích sản. Đây không đơn thuần là sản phẩm nhà ở hay mặt bằng thương mại, mà là một tài sản đầu tư mang tính chiến

lược – nơi dung hòa giữa tiện ích sống đẳng cấp và tiềm năng sinh lời bền vững trong tương lai. Dựa trên những điều kiện kinh tế – xã hội và xu hướng thị trường thì có thể xác định năm nhóm khách hàng cao cấp cốt lõi sau:

+ *Doanh nhân và chủ doanh nghiệp vừa và lớn*

Đây là nhóm khách hàng có khả năng chi trả cao, đồng thời có nhu cầu thực tế trong việc mở rộng văn phòng đại diện, showroom thương hiệu hoặc khách sạn boutique cao cấp. Họ thường tìm kiếm bất động sản ở vị trí trung tâm với yêu cầu nghiêm ngặt về hình ảnh thương hiệu, khả năng kết nối và khả năng sinh lợi từ khai thác kinh doanh. Đối với họ, một căn shophouse như The Olalani không chỉ đơn thuần là một tài sản mà còn là một công cụ để thể hiện vị thế cá nhân và giá trị doanh nghiệp giữa trung tâm Đà Nẵng – thành phố đang phát triển nhanh về kinh tế dịch vụ và du lịch.

+ *Các tập đoàn đầu tư tài chính – bất động sản*

Các công ty đầu tư chuyên nghiệp có xu hướng nắm giữ những tài sản có tính thanh khoản cao và giá trị bền vững, đặc biệt là ở khu vực ven sông, trung tâm thành phố. The Olalani Shophouse với vị trí “vàng” ven sông Hàn, pháp lý minh bạch, giới hạn số lượng 23 căn là một “tài sản hiếm” phù hợp để đưa vào danh mục đầu tư chiến lược. Các tập đoàn này thường cho thuê lại mặt bằng để tạo dòng tiền đều đặn, đồng thời nắm giữ dài hạn để tăng vốn hóa tài sản trong các thương vụ tài chính hoặc M&A trong tương lai.

+ *Chuyên gia nước ngoài, Việt kiều, lãnh đạo cấp cao*

Những khách hàng này có đặc điểm thu nhập cao, gu sống tinh tế và có sự quan tâm đặc biệt đến chất lượng không gian sống, môi trường xung quanh và tính tiện nghi toàn diện. Họ thường sinh sống hoặc làm việc tại Việt Nam trong các tập đoàn đa quốc gia, tổ chức quốc tế hoặc các khu công nghệ cao. Với lợi thế vừa ở – vừa cho thuê – vừa nghỉ dưỡng, The Olalani Shophouse mang lại cho họ sự linh hoạt trong khai thác, trong khi vẫn giữ được giá trị khẳng định đẳng cấp cá nhân. Ngoài ra, Việt kiều còn có xu hướng tích lũy tài sản trong nước để giữ giá trị đồng tiền và đầu tư dài hạn.

+ *Nhà đầu tư cá nhân giàu kinh nghiệm*

Đây là những người có hiểu biết sâu sắc về thị trường bất động sản, nhạy bén với chu kỳ giá và các dự án có tiềm năng tăng giá trong tương lai. Họ thường chọn sản phẩm như The

Olalani Shophouse vì vị trí đắt giá, số lượng hữu hạn, khả năng khai thác cho thuê cao và đặc biệt là giá trị thương hiệu của chủ đầu tư Sun Group – một bảo chứng quan trọng trong quyết định đầu tư. Trong bối cảnh dòng vốn từ vàng, chứng khoán đang dần dịch chuyển sang bất động sản thương mại cao cấp, nhóm khách hàng này đóng vai trò quan trọng trong việc tạo tính thanh khoản và thúc đẩy giá trị thị trường cho dự án.

+ Chủ các chuỗi thương hiệu cao cấp trong lĩnh vực F&B, thời trang, spa, dịch vụ du lịch

Đà Nẵng là trung tâm du lịch lớn của miền Trung với hơn 10,9 triệu lượt khách năm 2024. Các thương hiệu kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ cao cấp đang có xu hướng mở rộng mặt bằng tại các vị trí trung tâm, đông du khách để xây dựng thương hiệu bền vững. Thay vì thuê mặt bằng với rủi ro chi phí leo thang và hợp đồng không ổn định, họ tìm đến shophouse để sở hữu lâu dài, tối ưu hóa lợi nhuận và kiểm soát hoạt động kinh doanh. The Olalani Shophouse với thiết kế 5 tầng, mặt tiền rộng, giao thông thuận lợi là lựa chọn lý tưởng để phát triển chuỗi bán lẻ, showroom, hoặc nhà hàng sang trọng.

Đối tượng khách hàng mà dự án nhắm tới là khách hàng và những nhà đầu tư, vì sản phẩm của dự án là đất và nhà phố. Những nhà đầu tư có thể cho thuê, kinh doanh hoặc bán lại với mức giá sinh lời

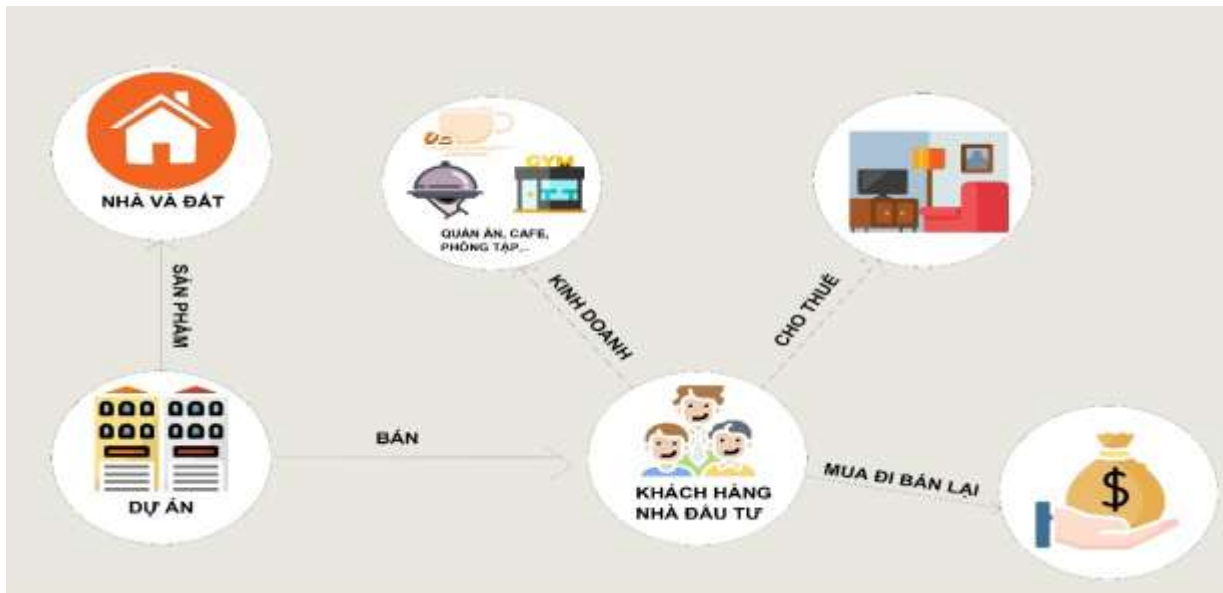
Kinh tế Đà Nẵng tăng trưởng khá mạnh dựa vào du lịch, kéo theo đó là sự phát triển đô thị khá nhanh, dân số ngày càng tăng, bất động sản ngày càng phát triển và nóng bỏng thu hút rất nhiều nhà đầu tư kéo đến. Nhà mặt phố, khách sạn mini mặt phố hầu như không có để bán. Trên các sàn giao dịch chủ yếu là những mảnh đất ở xa trung tâm, nếu ở trung tâm, giá cũng cao không khác gì ở những thành phố lớn. Chính vì thế mà nhu cầu nhà phố, nhà đất trở thành một nhu cầu tương lai. Và một trong những giải pháp đưa ra nhằm đảm bảo chỗ ăn ở, chỗ kinh doanh cho, đặc biệt là bộ phận khách hàng có thu nhập cao và các nhà đầu tư bất động sản và các nhà đầu tư muốn mua để kinh doanh là việc xây dựng các khu nhà phố. Dựa vào mức độ tăng dân số của thành phố, ta có thể dự đoán cho nhu cầu sử dụng nhà phố trong tương lai.

The Olalani Shophouse hội tụ đầy đủ các yếu tố then chốt mà nhà đầu tư bất động sản cao cấp tìm kiếm: vị trí chiến lược, thiết kế linh hoạt, pháp lý rõ ràng, tiềm năng sinh lời cao, thương hiệu uy tín và giá trị bền vững. Đây là lựa chọn không chỉ để “an cư” mà còn là một công cụ đầu tư chiến lược – tài sản tích lũy lâu dài – và phương tiện khẳng định đẳng cấp cá nhân.

Chính những yếu tố này đã và đang làm nên sức hút mạnh mẽ, khiến dự án trở thành tâm điểm của giới đầu tư trong và ngoài nước tại thị trường Đà Nẵng.

#### 2.3.4. Lý do tại sao khách hàng và nhà đầu tư nên mua dự án này

Vì mục đích của dự án nhà phố thương mại này là để bán sản phẩm là nhà cho những khách hàng và chủ đầu tư. Tuy nhiên với những dự án như vậy sẽ rất ít khách hàng lựa chọn mua để ở thay vì đó là kinh doanh hoặc cho thuê để sinh lời dài hạn trong tương lai. Vậy nên việc thuyết phục và phân tích rõ những yếu tố thuận lợi của dự án cho khách hàng và nhà đầu tư là vô cùng cần thiết. Đây là **mô hình kinh doanh của dự án**



Hình 2.7. Mô hình kinh doanh dự án

Dự án The Olalani Shophouse sở hữu vị trí "kim cương" ngay bên sông Hàn, trung tâm thành phố Đà Nẵng – nơi tập trung các hoạt động thương mại, du lịch và hành chính trọng yếu. Đây là yếu tố then chốt khiến khách hàng và nhà đầu tư đánh giá cao tiềm năng tăng giá cũng như khả năng khai thác kinh doanh lâu dài. Với thiết kế giới hạn chỉ 23 căn, shophouse 5 tầng tại đây vừa có giá trị sử dụng cao, vừa mang tính khan hiếm – yếu tố giúp sản phẩm giữ giá và dễ thanh khoản. Đối với nhà đầu tư cá nhân hoặc doanh nghiệp lớn, The Olalani không chỉ là tài sản thương mại, mà còn là kênh tích lũy và tạo dòng tiền ổn định từ hoạt động cho thuê. Ngoài ra, sự hiện diện của chủ đầu tư uy tín Sun Group là bảo chứng cho chất lượng, pháp lý và giá trị thương hiệu dự án. Với những lợi thế vượt trội về vị trí, thiết kế, tiềm năng sinh lời

và đẳng cấp vận hành, The Olalani Shophouse xứng đáng là lựa chọn ưu tiên của giới đầu tư cao cấp và những khách hàng đang tìm kiếm một bất động sản có giá trị bền vững tại Đà Nẵng.

Với vị trí đắc địa, tiềm năng kinh doanh đa dạng và khả năng gia tăng giá trị bền vững, The Olalani Shophouse là một kênh đầu tư hấp dẫn dành cho những ai muốn khai thác lợi nhuận cao tại thị trường Đà Nẵng. Đây là cơ hội tốt để đón đầu xu hướng phát triển của thành phố và tối ưu hóa dòng tiền đầu tư.

## **2.4. PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH**

Đà Nẵng đang ngày càng phát triển với nhiều nguồn lực đầu tư mở ra hy vọng về một thành phố năng động, nhộn nhịp vươn tầm thế giới. Hòa cùng nhịp điệu phát triển này là những dự án đầu tư bất động sản đáp ứng nhu cầu mua bán, sử dụng cũng như nhu cầu mua bán, sử dụng cũng như nhu cầu lựa chọn một căn hộ, chung cư tiện ích hiện đại để tận hưởng không gian trong lành của Đà Nẵng xinh đẹp. Loại hình bất động sản Shophouse vì lẽ đó mà xuất hiện nhiều hơn tại Đà Nẵng. Bởi tính tiện ích của nó mà các dự án Shophouse Đà Nẵng mang lại sự tin tưởng cho người sử dụng và cả giới đầu tư bất động sản.

Dự án tọa lạc tại khu vực trung tâm phát triển du lịch và thương mại của Đà Nẵng, gần các tuyến đường huyết mạch, dễ dàng kết nối với sân bay, bãi biển và các khu du lịch lớn. Lượng khách du lịch cao, mang lại tiềm năng lớn cho các hoạt động kinh doanh tại shophouse. Khu vực có tốc độ đô thị hóa nhanh, tạo điều kiện cho việc gia tăng giá trị bất động sản trong tương lai

Một vài dự án shophouse tại Đà Nẵng:

- *Dự án Marina Complex – Sơn Trà Đà Nẵng*

*Ưu điểm:* Vị trí ven sông gần cầu Thuận Phước, ven sông Hàn, hưởng lợi từ cảnh quan đẹp, phù hợp với các mô hình kinh doanh du lịch, nhà hàng cao cấp. Khả năng tiếp cận khách du lịch khá tốt là hướng đến du thuyền, phù hợp với nhóm khách hàng cao cấp. Tiện ích nội khu có công viên và bến du thuyền, tạo không gian sống đẳng cấp, thu hút giới thượng lưu.

*Nhược điểm:* Không phải vị trí trung tâm: Dù ven sông nhưng không phải khu vực trung tâm đông đúc như quận Sơn Trà, lượng khách có thể không nhiều bằng The Olalani Shophouse. Phụ thuộc vào du thuyền nếu du thuyền không phát triển mạnh, lượng khách hàng tiềm năng có thể bị hạn chế.



*Hình 2.8. Ảnh phối cảnh dự án Marina Complex*

- *Dự án Đà Nẵng Pearl (Phú Mỹ An)*

Ưu điểm: Vì không nằm ven sông, giá bất động sản có thể thấp hơn so với The Olalani Shophouse hay Marina Complex, phù hợp cho đầu tư dài hạn. Phục vụ chủ yếu cư dân dân có thể là một lợi thế khi kinh doanh các dịch vụ thiết yếu như siêu thị, cửa hàng tiện lợi, trường học...

Nhược điểm: Vì không ven sông và không thuộc khu vực du lịch chính, việc thu hút khách vắng lại sẽ khó khăn hơn. Tiện ích nội khu hạn chế chỉ có trung tâm thương mại, không có công viên hoặc các tiện ích giải trí nổi bật.



*Hình 2.9. Ảnh phối cảnh dự án Đà Nẵng Pearl*

- *Dự án Shophouse Lakeside Palace*

Ưu điểm: Vị trí khu vực Liên Chiểu, nơi đang phát triển mạnh với nhiều dự án trọng điểm (cảng Liên Chiểu, khu công nghệ cao). Phù hợp với kinh doanh phục vụ cư dân và công nhân khu công nghiệp.

Nhược điểm: Xa trung tâm, chưa thu hút đông đảo khách du lịch. Hạ tầng giao thông và dân cư chưa phát triển mạnh, có thể mất thời gian để khai thác lợi nhuận.



*Hình 2.10. Ảnh phối cảnh dự án Shophouse Lakeside Palace*

**Kết luận:** Dự án The Olalani Shophouse có nhiều lợi thế cạnh tranh mạnh mẽ so với các đối thủ trong cùng phân khúc nhờ vị trí đặc địa, tiềm năng kinh doanh cao, chủ đầu tư uy tín, hệ thống tiện ích vượt trội và khả năng tăng giá bền vững. Nằm ngay ven sông Hàn, khu vực trung tâm du lịch và giao thương sầm uất nhất Đà Nẵng, có ưu thế vượt trội so với Marina Complex (xa trung tâm hơn), Đà Nẵng Pearl (không ven sông) và Shophouse Lakeside Palace. Vị trí này giúp dự án có khả năng khai thác kinh doanh hiệu quả, đặc biệt với các loại hình như nhà hàng, quán cà phê, showroom cao cấp, spa, bar/pub... So với các dự án khác, The Olalani Shophouse có sức hút mạnh hơn với khách du lịch và giới thượng lưu, đảm bảo tiềm năng kinh doanh bền vững. Tuy nhiên, cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các dự án shophouse khác tại Đà Nẵng. Để duy trì lợi thế cạnh tranh, dự án cần đẩy mạnh chiến lược marketing, tạo sự khác biệt bằng thiết kế đẳng cấp, chính sách tài chính linh hoạt và tập trung khai thác thị trường tiềm năng. Nếu thực hiện tốt các chiến lược này, The Olalani Shophouse sẽ trở thành một trong những dự án nhà phố thương mại hấp dẫn và có tiềm năng sinh lời cao tại Đà Nẵng.

## 2.5. PHÂN TÍCH SWOT

### 2.5.1. Phân tích SWOT

STRENGTHS	OPPORTUNITIES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vị trí chiến lược: Đà Nẵng – thành phố du lịch hàng đầu, thuận lợi cho kinh doanh.</li> <li>- Mô hình linh hoạt: Kết hợp nhà ở và thương mại, phù hợp cho nhiều mục đích sử dụng.</li> <li>- Uy tín chủ đầu tư: Nếu do Sun Group, Đất Xanh phát triển, sẽ có chất lượng cao, thu hút nhà đầu tư.</li> <li>- Tiềm năng du lịch: Lượng khách lớn, giúp shophouse dễ khai thác kinh doanh.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phục hồi du lịch: Sau đại dịch, Đà Nẵng phát triển mạnh với các sự kiện quốc tế.</li> <li>- Chính sách đô thị hóa: Hạ tầng mở rộng (sân bay, cảng biển) giúp tăng giá trị BĐS.</li> <li>- Xu hướng đầu tư BĐS cao cấp: Shophouse hấp dẫn nhờ tiềm năng sinh lời.</li> <li>- Gia tăng dân số &amp; đô thị hóa: Các khu vực như Liên Chiểu, Ngũ Hành Sơn ngày càng phát triển.</li> </ul>
WEAKNESSES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cạnh tranh cao: Nhiều dự án shophouse khác đã phát triển mạnh tại Đà Nẵng.</li> <li>- Phụ thuộc mật độ dân cư: Nếu khu vực còn mới, khả năng kinh doanh ban đầu bị hạn chế.</li> <li>- Chi phí đầu tư lớn: Giá cao cần chính sách tài chính linh hoạt.</li> <li>- Thanh khoản không đồng đều: Một số shophouse khó bán lại hoặc bị cất lỗ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Biến động thị trường BĐS: Từng có giai đoạn sốt ảo và trầm lắng, ảnh hưởng đến tâm lý đầu tư.</li> <li>- Rủi ro kinh tế vĩ mô: Lãi suất cao, suy thoái kinh tế có thể làm giảm sức mua.</li> <li>- Thiên tai &amp; biến đổi khí hậu: Rủi ro bão lũ, ảnh hưởng đến dự án ven sông, ven biển.</li> <li>- Cạnh tranh từ mô hình khác: Căn hộ cao cấp, biệt thự nghỉ dưỡng, trung tâm thương mại có thể hút khách hơn shophouse.</li> </ul>

### 2.5.2. Hình thành chiến lược

Dựa trên phân tích SWOT, để giúp dự án The Olalani Shophouse nâng cao vị thế trên thị trường, hai chiến lược chính được đề xuất là chiến lược tăng trưởng tập trung và chiến lược cạnh tranh.

Chiến lược này tập trung vào việc khai thác thị trường tiềm năng và mở rộng tệp khách hàng nhằm gia tăng thị phần, nâng cao công suất hoạt động của dự án và củng cố vị thế trên thị trường bất động sản Đà Nẵng.

Đẩy mạnh hoạt động quảng bá trên các phương tiện truyền thông đại chúng, mạng xã hội, tổ chức các sự kiện mở bán để tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng hơn. Đẩy mạnh hoạt động quảng bá trên các phương tiện truyền thông đại chúng, mạng xã hội, tổ chức các sự kiện mở bán để tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng hơn. Hợp tác với các công ty du lịch, đơn vị lữ hành, khách sạn cao cấp để biến The Olalani Shophouse thành điểm đến lý tưởng cho các hoạt động thương mại, mua sắm và nghỉ dưỡng.

Thông qua chiến lược này, The Olalani Shophouse sẽ mở rộng quy mô khách hàng, nâng cao giá trị dự án và gia tăng sự nhận diện thương hiệu, tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển trong tương lai. Được sở hữu nhiều tiện ích vượt trội với thiết kế sang trọng, rộng rãi, có sân vườn, cùng giá cả hợp lý và cạnh tranh hơn so với các đối thủ khác. Đây chính là lợi thế quan trọng để gia tăng sức hút và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Tạo điểm khác biệt bằng thiết kế cao cấp, tối ưu hóa công năng sử dụng, mang đến không gian sống tiện nghi và đẳng cấp hơn. Xây dựng cộng đồng cư dân chất lượng, thu hút những doanh nghiệp, thương hiệu lớn đến mở cửa hàng kinh doanh, nâng cao giá trị thương mại của khu shophouse

Với chiến lược cạnh tranh này, The Olalani Shophouse sẽ khẳng định vị thế của mình trên thị trường, tạo dựng niềm tin với khách hàng và duy trì lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh.

## **2.6. KẾT LUẬN SỰ CẦN THIẾT ĐẦU TƯ**

Từ những gì đã phân tích ở trên, có thể thấy việc đầu tư xây dựng dự án nhà phố thương mại là cần thiết, góp phần điều hoà mối quan hệ cung - cầu về nhà ở cao cấp tại khu vực, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân, mặt khác dự án còn mang lại hiệu quả kinh tế không chỉ cho doanh nghiệp mà còn góp một phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế của khu vực dự định đầu tư nói riêng và TP Đà Nẵng nói chung.

## **2.7. MỤC TIÊU ĐẦU TƯ**

Dự án The Olalani Shophouse tại Đà Nẵng Được triển khai với mục tiêu tạo ra một khu nhà phố thương mại hiện đại, đẳng cấp và có giá trị đầu tư bền vững. Phát triển mô hình shophouse đa năng, kết hợp giữa nhà ở và kinh doanh, tối ưu hóa công năng sử dụng, đảm bảo nguồn thu nhập ổn định cho chủ sở hữu

## **CHƯƠNG 3: HÌNH THỨC VÀ CÔNG SUẤT DỰ ÁN**

### **3.1. TỔNG QUAN DỰ ÁN**

#### **3.1.1. Hình thức đầu tư dự án**

Dự án đầu tư The Olalani Shophouse được chủ đầu tư quyết định đầu tư với hình thức sau:

- + Hình thức quản lý dự án: Chủ đầu tư trực tiếp quản lý dự án .
- + Hình thức đầu tư: Dự án được xây dựng hoàn toàn mới.

#### **3.1.2. Mô tả sản phẩm của dự án**

Dự án The Olalani Shophouse được xây dựng trên Đường Trần Hưng Đạo, Phường Nai Hiên Đông, Quận Sơn Trà, Đà Nẵng. Sở hữu vị trí đắc địa tại trung tâm Đà Nẵng, bên bờ sông Hàn thơ mộng, gần cầu Thuận Phước, bán đảo Sơn Trà và bãi biển Mỹ Khê. Dự án được bao quanh bởi hệ thống tiện ích phong phú như trung tâm thương mại, trường học, bệnh viện và các khu vui chơi giải trí, mang lại cuộc sống tiện nghi cho cư dân

Cơ cấu sản phẩm như sau: gồm 23 căn Shophouse có vị trí mặt tiền đường Trần Hưng Đạo – Lê Văn Duyệt. Đặc biệt, sẽ có những căn shophouse 2 mặt tiền sẽ có chiều rộng lên đến 10m., mỗi căn 5 tầng nổi, có tổng diện tích 420- 800m<sup>2</sup>. Nhờ lợi thế mặt tiền đường sầm uất kết hợp thiết kế diện tích lớn, nhà đầu tư có thể linh hoạt kinh doanh ngành hàng F&B, thời trang, boutique hotel... Hay kết hợp giữa lưu trú và kinh doanh thương mại, mang lại nguồn thu đáng kể.

Shophouse là hình thức căn hộ nhà ở kết hợp với cửa hàng thương mại kết hợp nhiều tính năng và mục đích sử dụng, Shophouse đã phát triển rất lâu trên thế giới từ những năm đầu thế kỷ 19 đã xuất hiện những nhà phố thương mại ở các khu thị trấn và trung tâm thành phố, đặc biệt với số lượng xây dựng quy mô lớn ở một số nước Đông Nam Á trong thời kỳ thuộc địa. Các cấu trúc thiết kế hay mô hình tượng trưng Shophouse trên thế giới có thể nhìn thấy ở các khu vực các nước Mỹ Latinh và các đảo Caribe.

Các căn hộ Shophouse được xây dựng theo quy hoạch ở các vị trí trung tâm, dân cư đông đúc nhằm mục đích đảm bảo cho lãi suất kinh doanh, cho thuê đạt hiệu quả cao nhất. Với thiết kế phục vụ cho hoạt động kinh doanh, dịch vụ và cả nhu cầu sinh hoạt, Shophouse luôn có kiến trúc riêng biệt làm nổi bật, mang thương hiệu của loại hình kết hợp này. Công trình được thiết kế theo phong cách Châu Âu, nhằm mục đích phục vụ nhu cầu chỗ ở và sinh hoạt cho khách

hàng. Shophouse ngoài phục vụ nhu cầu sinh hoạt còn có thể phục vụ nhu cầu kinh doanh, mua bán. Tiêu chí dự án

### **3.2. XÁC ĐỊNH CÔNG SUẤT CỦA DỰ ÁN**

Việc xác định công suất dự án shophouse phụ thuộc vào nhiều yếu tố quan trọng như sau:

*Quy mô dự án* đóng vai trò quyết định số lượng sản phẩm cung cấp ra thị trường. Một dự án có quy mô lớn, mật độ dân cư cao sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác kinh doanh, nhưng nếu nguồn cung vượt quá nhu cầu, nguy cơ bỏ trống shophouse sẽ gia tăng, ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư.

Bên cạnh đó, *nhu cầu thị trường tại thời điểm triển khai và trong tương lai* cũng là yếu tố then chốt. Các khu vực có tốc độ đô thị hóa nhanh, thu nhập cư dân cao, hoặc có sự phát triển mạnh mẽ của du lịch và thương mại sẽ có tiềm năng lớn cho mô hình shophouse.

Ngoài ra, *khả năng chiếm lĩnh thị trường* của shophouse phụ thuộc vào vị trí chiến lược, khả năng tiếp cận khách hàng và mức độ sôi động của khu vực. Những shophouse nằm trên các tuyến đường lớn, gần trung tâm thương mại, văn phòng, trường học hoặc có lượng khách du lịch cao sẽ có ưu thế cạnh tranh rõ rệt.

*Chất lượng sản phẩm* cũng là một yếu tố quan trọng, khi các dự án có thiết kế hiện đại, đa công năng, đi kèm với tiện ích đồng bộ và chính sách hỗ trợ tốt từ chủ đầu tư sẽ dễ dàng thu hút khách thuê và nhà đầu tư thứ cấp. Như vậy, để đảm bảo hiệu quả kinh doanh và đầu tư, công suất dự án shophouse cần được xác định dựa trên sự cân đối giữa quy mô, nhu cầu thị trường, vị trí và chất lượng sản phẩm, tránh tình trạng dư cung gây khó khăn trong khai thác thương mại.

**Kết luận:** Các yếu tố trên chính là chìa khóa để quyết định công suất của dự án. Tuy nhiên việc xác định công suất của dự án còn phải phụ thuộc vào khả năng đầu tư của chủ đầu tư và nhu cầu cung ứng của dự án phải thấp hơn so với nhu cầu thị trường, có như vậy thì sản phẩm của dự án mới có thể đứng vững trên thị trường. Nếu công suất lựa chọn quá lớn so với nhu cầu thị trường thì chắc chắn sản phẩm sẽ dư thừa, gây khó khăn trong quá trình kinh doanh và thu hồi lại vốn bỏ ra.

### **3.3. LỰA CHỌN CÔNG SUẤT DỰ ÁN**

Khi đầu tư vào shophouse, một trong những yếu tố quan trọng cần cân nhắc là công suất bán – tức khả năng khai thác thương mại tối đa của sản phẩm. Đây là cơ sở để nhà đầu tư đánh giá tiềm năng sinh lời và hiệu quả vận hành trong dài hạn. Việc lựa chọn công suất bán phù hợp không chỉ phụ thuộc vào diện tích và thiết kế của shophouse, mà còn cần dựa trên nhiều tiêu chí như vị trí địa lý, mật độ dân cư, hành vi tiêu dùng của khu vực lân cận, cũng như loại hình kinh doanh dự kiến. Đánh giá kỹ lưỡng các yếu tố này sẽ giúp nhà đầu tư định hình chiến lược kinh doanh hiệu quả, tối ưu hóa doanh thu và nâng cao giá trị tài sản theo thời gian.

Việc lựa chọn công suất bán phù hợp không chỉ giúp nhà đầu tư tối ưu hiệu suất kinh doanh, mà còn là nền tảng để phát triển chiến lược khai thác bền vững và tăng trưởng giá trị tài sản trong dài hạn

#### **3.3.1. Công suất và tỷ lệ thu tiền phương án 1 của dự án:**

*Công suất bán căn hộ dự kiến chia 3 đợt:*

- + Đợt 1: 30%
- + Đợt 2: 40%
- + Đợt 3: 30%

*Tỷ lệ thu tiền:*

- + Thanh toán lần 1: Ký hợp đồng mua bán theo thông báo và đặt cọc đủ 20%
- + Thanh toán lần 2: Bàn giao căn hộ và thanh toán 50%
- + Thanh toán lần 3: Bàn giao giấy CN QSD và thanh toán 30% còn lại

#### **3.3.2. Công suất và tỷ lệ thu tiền phương án 2 của dự án:**

*Công suất bán căn hộ dự kiến chia 3 đợt:*

- + Đợt 1: 50%
- + Đợt 2: 30%
- + Đợt 3: 20%

*Tỷ lệ thu tiền:*

- + Thanh toán lần 1: Ký hợp đồng mua bán theo thông báo và đặt cọc đủ 40%
- + Thanh toán lần 2: Bàn giao căn hộ và thanh toán 40%

+ Thanh toán lần 3: Bàn giao giấy CN QSD và thanh toán 20% còn lại

### 3.3.3. Phân tích và so sánh 2 phương án

PHƯƠNG ÁN 1	PHƯƠNG ÁN 2
<b>1. Chiến lược triển khai bán trong từng giai đoạn</b>	
<b>Đợt 1 - 30%:</b>	<b>Đợt 1 - 50%:</b>
<p>Đây là giai đoạn đầu tiên, thường được triển khai khi dự án vừa hoàn thành pháp lý và bắt đầu giới thiệu ra thị trường. Mục tiêu là tạo hiệu ứng truyền thông, thu hút nhóm khách hàng đầu tiên và kích hoạt dòng tiền ban đầu. Công suất 30% là mức hợp lý để vừa thăm dò thị trường vừa đảm bảo kiểm soát được tốc độ tiêu thụ.</p>	<p>Giai đoạn này được đẩy mạnh nhằm tận dụng hiệu ứng “mở bán lần đầu”, đánh vào tâm lý mua sớm để chọn vị trí đẹp và giá ưu đãi. Khi thị trường kỳ vọng hoặc sản phẩm có lợi thế rõ ràng (vị trí, thiết kế, thương hiệu...), việc chốt 50% sản phẩm trong đợt đầu giúp tạo uy tín thị trường, chứng minh sức hấp thụ, và đồng thời tạo dòng tiền mạnh ngay từ đầu.</p>
<b>Đợt 2 - 40%:</b>	<b>Đợt 2 - 30%:</b>
<p>Giai đoạn này triển khai khi công trình đã xây dựng phần thô hoặc đang hoàn thiện. Việc tăng công suất lên 40% giúp tận dụng đà truyền thông và niềm tin từ khách hàng đợt đầu. Đây là giai đoạn đẩy mạnh bán hàng, tối ưu hóa doanh thu và tăng tốc dòng tiền phục vụ thi công.</p>	<p>Giai đoạn giữa là thời điểm khách hàng đã thấy rõ tiến độ xây dựng. 30% còn lại được bán ra với chiến lược giữ ổn định giá và đẩy nhanh tiêu thụ theo tiến độ. Việc giảm tốc độ bán trong giai đoạn này nhằm tránh tạo áp lực truyền thông, đồng thời phù hợp với nguồn lực bán hàng thực tế.</p>
<b>Đợt 3 - 30%:</b>	<b>Đợt 3 - 20%:</b>
<p>Giai đoạn cuối, chủ yếu dành cho các sản phẩm còn lại. Việc giữ lại 30% nguồn cung giúp tạo độ khan hiếm tương đối và duy trì mặt bằng giá. Giai đoạn này thường áp dụng chính sách linh hoạt hoặc định giá cao hơn do sản phẩm đã hình thành rõ ràng, pháp lý đầy đủ, dễ bán cho nhóm khách hàng có nhu cầu ở thực hoặc đầu tư an toàn.</p>	<p>Giai đoạn cuối giữ lại một phần sản phẩm để tạo sự khan hiếm và có cơ hội điều chỉnh giá bán. Đây cũng là lúc sản phẩm đã hoàn thiện, pháp lý đầy đủ – phù hợp với nhóm khách hàng mua ở thực và nhà đầu tư an toàn. Tỷ lệ 20% đủ để tăng sức hấp dẫn cuối kỳ mà không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu.</p>

PHƯƠNG ÁN 1	PHƯƠNG ÁN 2
<b>2. Lý do lựa chọn tỷ lệ thu tiền</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 1 - 20%:</b></p> <p>Đây là mức đặt cọc vừa đủ để thể hiện cam kết từ phía người mua, đồng thời không tạo áp lực quá lớn về tài chính. Khoản thu này giúp chủ đầu tư có dòng tiền sớm để triển khai tiếp các hạng mục đầu tư ban đầu.</p> <p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 2 - 50%:</b></p> <p>Giai đoạn này là thời điểm giao sản phẩm thực tế, do đó thu 50% giá trị là hợp lý, tương ứng với giá trị công trình đã được hoàn thiện. Số tiền này chiếm phần lớn tổng giá trị, giúp chủ đầu tư thu hồi vốn và thanh toán chi phí xây dựng.</p> <p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 3 - 30%:</b></p> <p>Đây là giai đoạn hoàn thiện pháp lý cuối cùng. Việc giữ lại 30% giá trị giúp đảm bảo nghĩa vụ của chủ đầu tư trong việc cấp giấy chứng nhận đúng hạn, đồng thời tạo niềm tin và bảo vệ quyền lợi cho khách hàng.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 1 - 40%:</b></p> <p>Đây là chiến lược giúp chủ đầu tư <b>thu dòng tiền lớn ngay từ đầu</b>, đồng hành với việc bán 50% sản phẩm đợt 1. Mức 40% thể hiện cam kết mua rõ ràng từ khách hàng, đồng thời đủ để trang trải chi phí đầu tư, thi công, marketing, và vận hành giai đoạn đầu.</p> <p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 2 - 40%:</b></p> <p>Phù hợp với giá trị thực tế khi khách hàng được nhận sản phẩm. Giữ nguyên mức 40% giúp duy trì sự hợp lý giữa giá trị giao nhận và tỷ lệ thanh toán, đồng thời tạo <b>áp lực cam kết hoàn thiện đúng tiến độ</b> từ chủ đầu tư.</p> <p style="text-align: center;"><b>Thanh toán lần 3 - 20% :</b></p> <p>Mức 20% còn lại là hợp lý để giữ trách nhiệm của chủ đầu tư trong việc hoàn thiện thủ tục pháp lý. Không quá lớn để tạo gánh nặng tài chính cho khách hàng, nhưng cũng đủ để bảo vệ quyền lợi người mua.</p>
<b>3. Đánh giá tổng thể chiến lược của các phương án</b>	
<p>- Phương án 1 thể hiện một chiến lược bán hàng thận trọng, linh hoạt và bền vững, phù hợp với các dự án có mục tiêu phát triển lâu dài và định vị uy tín thương hiệu. Việc chia công suất bán thành ba đợt khá cân bằng, cho phép chủ đầu tư theo dõi và điều chỉnh chính sách bán hàng theo sát biến động thị trường.</p>	<p>- Phương án 2 được xây dựng trên chiến lược tập trung tối đa nguồn lực tài chính và khai thác triệt để hiệu ứng thị trường ban đầu. Việc đẩy mạnh bán 50% sản phẩm ngay ở giai đoạn đầu, đi kèm với mức thanh toán 40%, giúp chủ đầu tư nhanh chóng thu dòng tiền lớn để phục vụ tiến độ xây dựng, thanh toán</p>

PHƯƠNG ÁN 1	PHƯƠNG ÁN 2
<p>Mức thanh toán ban đầu chỉ 20% là một công cụ tài chính hiệu quả để mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng, giảm áp lực cho người mua và từ đó gia tăng tỷ lệ chốt giao dịch trong giai đoạn đầu.</p> <p>- Tỷ lệ thu tiền dần trải, gắn sát với tiến độ bàn giao sản phẩm và pháp lý, giúp cân đối giữa dòng tiền thu về và nghĩa vụ đầu tư, đồng thời duy trì cam kết trách nhiệm của chủ đầu tư đến cuối chu kỳ. Đây là chiến lược phù hợp với những thị trường có tính thanh khoản trung bình, người mua cần thời gian cân nhắc, và đặc biệt hiệu quả trong bối cảnh thị trường chưa hoàn toàn phục hồi.</p>	<p>chi phí đầu tư, và tạo lợi thế cạnh tranh về tiến độ hoàn thành dự án.</p> <p>- Tuy nhiên, chiến lược này đi kèm với rủi ro hấp thụ nếu thị trường không đạt kỳ vọng trong giai đoạn mở bán. Tỷ lệ thanh toán cao ngay từ đầu sẽ giới hạn phân khúc khách hàng tiềm năng, chủ yếu thu hút nhóm đầu tư có năng lực tài chính mạnh hoặc khách mua sẵn sàng chi trả cao. Phần công suất bán còn lại ở các giai đoạn sau tương đối thấp, có thể làm suy giảm động lực truyền thông hoặc điều chỉnh giá bán linh hoạt theo tiến độ.</p>

**Kết luận:** Sau quá trình phân tích, đánh giá toàn diện hai phương án triển khai công suất bán và tỷ lệ thu tiền, xét trên các yếu tố về khả năng hấp thụ thị trường, tâm lý và hành vi tài chính của khách hàng, chiến lược dòng tiền, tiến độ triển khai đầu tư cũng như mức độ rủi ro trong từng giai đoạn, phương án 1 được lựa chọn là phương án triển khai tối ưu và phù hợp nhất với định hướng phát triển bền vững của dự án.

Phương án 1 có cách chia công suất bán hợp lý theo từng đợt (30% – 40% – 30%), bám sát tiến độ xây dựng và điều kiện thị trường. Điều này cho phép chủ đầu tư linh hoạt trong kế hoạch bán hàng, dễ dàng điều chỉnh chính sách giá, ưu đãi và truyền thông phù hợp với từng giai đoạn thị trường. Việc không dồn quá nhiều sản phẩm ra thị trường trong giai đoạn đầu còn giúp giảm áp lực tiêu thụ, đảm bảo mức hấp thụ đều và ổn định theo thời gian, đồng thời tối ưu hóa hiệu quả tài chính của dự án.

Về tỷ lệ thu tiền, phương án 1 thiết kế theo hướng giảm áp lực thanh toán ban đầu cho khách hàng khi chỉ thu 20% tại thời điểm ký hợp đồng mua bán. Điều này tạo lợi thế cạnh tranh lớn trên thị trường, đặc biệt trong bối cảnh người mua ngày càng cẩn trọng và lựa chọn kỹ lưỡng. Việc thu phần lớn giá trị (50%) tại thời điểm bàn giao nhà không chỉ giúp chủ đầu tư thu dòng tiền đúng lúc đã tạo ra giá trị thực, mà còn củng cố niềm tin khách hàng đối với năng lực và cam kết thực hiện của chủ đầu tư. Đặc biệt, phần thanh toán 30% còn lại gắn với thời

điểm bàn giao giấy chứng nhận quyền sở hữu là một điểm mạnh quan trọng về mặt pháp lý, thể hiện tính minh bạch, trách nhiệm và uy tín của chủ đầu tư với người mua, góp phần nâng cao giá trị thương hiệu của dự án trên thị trường.

Ngược lại, Phương án 2 tuy có lợi thế thu hồi vốn nhanh ở giai đoạn đầu nhưng tiềm ẩn rủi ro về khả năng tiêu thụ khi yêu cầu khách hàng thanh toán tới 40% ngay từ khi ký hợp đồng. Trong điều kiện thị trường chưa thực sự ổn định, chiến lược này có thể thu hẹp nhóm khách hàng tiềm năng, làm chậm tiến độ bán hàng và ảnh hưởng đến kế hoạch tài chính chung.

Với những phân tích trên, có thể thấy Phương án 1 mang lại sự cân bằng hài hòa giữa mục tiêu tài chính, tính khả thi trong triển khai thực tế và sự đồng thuận từ phía thị trường. Đây là phương án vừa đảm bảo hiệu quả kinh doanh, vừa xây dựng được nền tảng pháp lý – uy tín vững chắc cho dự án. Lựa chọn phương án này không chỉ phù hợp với bối cảnh thị trường hiện tại mà còn góp phần tạo đà phát triển ổn định, lâu dài cho chủ đầu tư cũng như giá trị gia tăng bền vững cho sản phẩm shophouse trên thị trường.

### **3.4. CƠ CẤU SẢN PHẨM DỰ KIẾN**

Các yếu tố ảnh hưởng đến cơ cấu giá sản phẩm:

#### **3.4.1. Yếu tố vĩ mô**

*Tăng trưởng kinh tế & thu nhập dân cư:* Khi GDP và thu nhập người dân tăng, nhu cầu sở hữu bất động sản cũng tăng, đẩy giá shophouse lên cao.

*Lãi suất và tín dụng:* Lãi suất thấp giúp nhà đầu tư dễ tiếp cận vốn, kích thích nhu cầu mua shophouse. Ngược lại, lãi suất cao làm chi phí tài chính tăng, giảm khả năng chi trả.

*Lạm phát và chi phí xây dựng:* Lạm phát làm giá vật liệu xây dựng tăng, khiến giá shophouse phải điều chỉnh theo để đảm bảo lợi nhuận.

*Chính sách pháp lý và quy hoạch đô thị:* Quy định sở hữu lâu dài hay có thời hạn, cùng với quy hoạch phát triển hạ tầng, ảnh hưởng lớn đến giá trị shophouse.

*Hạ tầng và tiện ích khu vực:* Dự án nằm ở khu vực có giao thông thuận lợi, gần trung tâm thương mại, dân cư đông đúc thường có giá trị cao hơn.

### **3.4.2. Yếu tố vi mô**

*Vị trí của dự án:* Shophouse có mặt tiền đẹp, ở khu vực đông dân cư, trung tâm thương mại sẽ có giá trị cao hơn.

*Thiết kế và công năng:* Những sản phẩm có thiết kế tối ưu, kết hợp giữa kinh doanh và sinh hoạt, sử dụng vật liệu cao cấp sẽ có mức giá cao hơn.

*Nhu cầu thị trường và xu hướng tiêu dùng:* Nếu khu vực có nhu cầu cao về kinh doanh hoặc dịch vụ, giá shophouse sẽ tăng. Tuy nhiên, xu hướng mua sắm online có thể tác động đến giá trị của shophouse truyền thống.

*Cạnh tranh và chiến lược giá:* Nếu có nhiều dự án shophouse cạnh tranh trong cùng khu vực, giá có thể bị điều chỉnh để thu hút khách hàng. Các chính sách ưu đãi, hỗ trợ tài chính cũng có thể tác động đến giá thực tế.

**Kết luận:** Để đảm bảo hiệu quả đầu tư và phát triển bền vững, chủ đầu tư cần có cái nhìn tổng quan, cân nhắc kỹ lưỡng cả yếu tố vĩ mô lẫn vi mô. Việc nghiên cứu thị trường, điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp sẽ giúp shophouse duy trì giá trị và khả năng sinh lời trong dài hạn.

## **3.5. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH**

### **3.5.1. Chiến lược Marketing**

Trước tiên, chiến lược định vị sản phẩm được chủ đầu tư xác định rõ ràng: Shophouse không chỉ là bất động sản thương mại mà còn là tài sản đầu tư sinh lời kép – vừa có thể kinh doanh, vừa có thể cho thuê hoặc sử dụng làm nơi lưu trú cao cấp. Dự án được định vị thuộc phân khúc cao cấp, nhắm đến nhóm khách hàng có thu nhập khá – cao, các nhà đầu tư cá nhân và doanh nghiệp có nhu cầu mở rộng hệ thống kinh doanh tại khu vực ven biển miền Trung.

Chiến lược truyền thông của dự án shophouse được triển khai đồng bộ trên nhiều nền tảng theo hướng truyền thông tích hợp (IMC – Integrated Marketing Communications), nhằm mở rộng độ phủ sóng thương hiệu, nâng cao độ nhận diện và tiếp cận hiệu quả các nhóm khách hàng mục tiêu. Về kênh truyền thống, chủ đầu tư đẩy mạnh quảng cáo ngoài trời thông qua hệ thống billboard, banner đặt tại các vị trí trung tâm thành phố, sân bay và các trục đường lớn có mật độ lưu thông cao. Song song đó là việc khai thác các kênh báo chí in và báo điện tử uy tín như Cafef, VnEconomy, Batdongsan.com.vn để truyền tải thông tin chính thống và tăng độ tin cậy cho dự án. Ngoài ra, các sự kiện giới thiệu dự án và mở bán được tổ chức quy mô, chuyên

nghiệp, có sự tham gia của khách hàng VIP, nhà đầu tư tiềm năng và các môi giới cấp cao, nhằm tạo hiệu ứng lan tỏa và thúc đẩy quá trình ra quyết định. Chủ đầu tư cũng tích cực tham gia các hội chợ bất động sản, hội thảo đầu tư tại Đà Nẵng và các khu vực lân cận như Huế, Quảng Nam, TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội để tiếp cận mạng lưới khách hàng rộng khắp.

Bên cạnh đó, kênh truyền thông số (digital marketing) cũng đóng vai trò then chốt. Các chiến dịch quảng cáo trực tuyến thông qua Facebook Ads và Google Ads được thực hiện có chọn lọc, nhắm đúng đối tượng dựa trên hành vi tìm kiếm và vị trí địa lý. Website chính thức của dự án được tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO), thường xuyên cập nhật thông tin và tích hợp chức năng đăng ký tư vấn trực tuyến để tăng tương tác. Đồng thời, các nội dung đa phương tiện như video giới thiệu, hình ảnh 3D walkthrough, flycam toàn cảnh được sản xuất chuyên nghiệp và lan tỏa qua các nền tảng mạng xã hội như YouTube, TikTok và fanpage dự án nhằm gây ấn tượng thị giác với khách hàng. Chủ đầu tư còn hợp tác với các KOLs và influencers trong lĩnh vực bất động sản để mở rộng tệp người tiếp cận và gia tăng độ tin cậy thông tin.

Cuối cùng, hình thức marketing truyền miệng và kênh môi giới cũng được triển khai bài bản. Hệ thống môi giới được xây dựng chuyên nghiệp, có chính sách thưởng nóng và hoa hồng hấp dẫn nhằm khuyến khích hiệu suất bán hàng. Đồng thời, các chương trình khuyến khích khách hàng giới thiệu khách mới cũng được triển khai, kết hợp với ưu đãi chiết khấu nhằm tạo động lực lan truyền. Chủ đầu tư còn liên kết với các sàn giao dịch bất động sản lớn và đơn vị phân phối uy tín để đẩy mạnh độ phủ và độ tin cậy của dự án trên thị trường.

### **3.5.2. Chiến lược Kinh doanh**

Chiến lược kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong việc tạo hiệu quả của dự án. Xây dựng chiến lược giá linh hoạt, áp dụng chiết khấu, thanh toán theo tiến độ, hỗ trợ vay vốn ngân hàng. Tạo ra các chương trình ưu đãi như tặng gói nội thất, miễn phí quản lý 1-2 năm đầu, chiết khấu thanh toán nhanh. Các dịch vụ chăm sóc khách hàng thông qua thư, thư điện tử, điện thoại bằng đường dây nóng, tư vấn khách hàng một cách nhiệt tình tốt nhất.

Để thu hút nhà đầu tư, chủ đầu tư không chỉ bán shophouse mà còn đưa ra các mô hình hợp tác kinh doanh, cho thuê lại hoặc hỗ trợ nhà đầu tư trong việc tìm kiếm đối tác vận hành. Đây là một chiến lược giúp đảm bảo tỷ lệ lấp đầy nhanh chóng, gia tăng giá trị thương mại của toàn bộ khu phố. Thực hiện các chính sách giảm giá cho khách hàng khi mua căn hộ thông qua website của Shophouse hoặc thông qua điện thoại.

Chiến lược kinh doanh và marketing cho dự án The Olalani Shophouse tại Đà Nẵng không chỉ đơn thuần là bán bất động sản, mà là tạo ra một mô hình đầu tư bền vững, gia tăng giá trị theo thời gian và khai thác tối đa tiềm năng thương mại của từng sản phẩm. Để thành công, doanh nghiệp cần định vị đúng phân khúc khách hàng, linh hoạt trong chiến lược giá, tận dụng công nghệ số hóa và xây dựng hệ sinh thái kinh doanh bền vững. Việc kết hợp giữa bán – cho thuê – đầu tư dài hạn, cùng với chiến lược marketing mạnh mẽ, sẽ giúp dự án không chỉ hấp dẫn trong ngắn hạn mà còn có giá trị tăng trưởng lâu dài Là một nền tảng phát triển kinh doanh, một cơ hội đầu tư và một tài sản sinh lời bền vững, góp phần tạo nên sự thịnh vượng cho cả nhà đầu tư lẫn cộng đồng địa phương.

### **3.6 ĐỊA ĐIỂM XÂY DỰNG DỰ ÁN**

#### **3.6.1. Mô tả địa điểm xây dựng của dự án**

Công trình “ The Olalani Shophouse” được xây dựng trên đường Trần Hưng Đạo, phường Nại Hiên Đông, quận Sơn Trà, thành phố Đà Nẵng, nằm tiếp giáp với dòng Sông Hàn và chi cách sân bay Đà Nẵng 2km. Tổng diện tích lô đất 2.627m<sup>2</sup>, tổng diện tích xây dựng là 1.896m<sup>2</sup>

Ranh giới lô đất:

+ Phía Bắc: giáp khu phức hợp Marina Complex, cảng Tiên Sa, bán đảo Sơn Trà, khu du lịch tâm linh Chùa Linh Ứng, cửa sông cửa biển Nguyễn Tất Thành,..

+ Phía Nam: khu giải trí ven sông, cầu Tình Yêu, cầu sông Hàn, khán đài bắn pháo hoa

+ Phía Đông: giáp với tòa nhà chung cư cao cấp, bãi tắm du lịch Phạm Văn Đồng, khu dân cư hiện hữu.

+ Phía Tây: giáp tòa nhà trái bắp, giáp với sông Hàn, bến du thuyền Marina, Sky Line và khu giải trí ven sông Hàn (Bạch Đằng).



*Hình 4.1. Vị trí dự án*

### **3.6.2. Đặc điểm của địa điểm xây dựng**

Trong quy trình đầu tư bất động sản, lựa chọn địa điểm là bước đi mang tính nền tảng, ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi, hiệu quả kinh doanh và giá trị bền vững của dự án. Việc quyết định đặt “The Olalani Shophouse” tại trục đường Trần Hưng Đạo, ven sông Hàn – Đà Nẵng được cân nhắc dựa trên các nguyên tắc chiến lược sau:

Địa điểm được lựa chọn phải đảm bảo tiềm năng khai thác kinh doanh tối đa, đặc biệt đối với mô hình shophouse tích hợp thương mại – lưu trú – dịch vụ. Khu vực ven sông Hàn là một trong những nơi có mật độ khách du lịch và cư dân cao, với hoạt động giải trí – dịch vụ diễn ra sôi động quanh năm. Điều này giúp tăng tỷ lệ lấp đầy, rút ngắn thời gian thu hồi vốn và duy trì dòng tiền ổn định. Một dự án chỉ thật sự phát triển khi được đặt trong mạng lưới hạ tầng tốt và dễ tiếp cận. Vị trí lựa chọn chỉ cách sân bay quốc tế Đà Nẵng 2km, gần trung tâm hành chính, và nằm trên trục đường ven sông huyết mạch. Điều này đảm bảo kết nối nhanh chóng với cả cư dân địa phương lẫn du khách trong – ngoài nước, đồng thời tận dụng được làn sóng phát triển hạ tầng mạnh mẽ của thành phố.

Đối với phân khúc shophouse cao cấp, yếu tố cảnh quan tự nhiên là tiêu chí then chốt. Mặt tiền sông Hàn không chỉ tạo nên không gian sống sang trọng, thoáng đãng mà còn nâng tầm giá trị thẩm mỹ và phong thủy cho sản phẩm. Đây là yếu tố giúp sản phẩm thu hút khách hàng trung lưu – cao cấp và giữ giá tốt trong dài hạn.

Quỹ đất đẹp ven sông tại Đà Nẵng ngày càng khan hiếm. Việc chọn một vị trí có giới hạn về diện tích nhưng sở hữu nhiều yếu tố "vàng" về kết nối, cảnh quan và tiện ích xung quanh sẽ giúp gia tăng giá trị đầu tư theo thời gian. Nhà đầu tư không chỉ được hưởng lợi từ việc khai thác mà còn từ mức tăng giá trị tài sản đất trong tương lai. Dự án nằm trong khu vực được quy hoạch là trung tâm du lịch, thương mại và dịch vụ cao cấp ven sông. Điều này giúp đảm bảo sự đồng bộ về cảnh quan, pháp lý và định hướng phát triển, tránh rủi ro xung đột quy hoạch hoặc hạn chế khai thác.

Việc lựa chọn vị trí xây dựng “The Olalani Shophouse” được thực hiện trên cơ sở đáp ứng đồng thời các nguyên tắc chiến lược về khai thác thương mại, kết nối hạ tầng, giá trị cảnh quan, tính khan hiếm và phù hợp quy hoạch. Chính sự hội tụ toàn diện này là yếu tố cốt lõi làm nên tiềm năng vượt trội, đảm bảo tính sinh lời bền vững và nâng tầm thương hiệu của dự án trong phân khúc bất động sản cao cấp tại Đà Nẵng.

### **3.7.KẾT LUẬN CHUNG**

Dự án The Olalani Shophouse sở hữu mô hình đầu tư hợp lý, công suất phù hợp với nhu cầu thị trường và vị trí “vàng” ngay trung tâm Đà Nẵng – nơi có tiềm năng thương mại và gia tăng giá trị cao. Việc lựa chọn hình thức đầu tư mới cùng phương án quản lý chuyên nghiệp giúp đảm bảo tiến độ, chất lượng và hiệu quả khai thác. Công suất được tính toán linh hoạt, phù hợp xu hướng phát triển, trong khi vị trí đặc địa ven sông Hàn mang lại lợi thế kinh doanh vượt trội, hứa hẹn hiệu quả đầu tư và phát triển bền vững trong dài hạn.

## CHƯƠNG 4: PHƯƠNG ÁN KỸ THUẬT – CÔNG NGHỆ VÀ GIẢI PHÁP HẠ TẦNG KỸ THUẬT

### 4.1. CĂN CỨ PHÁP LÝ TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG

QCVN 03: 2022/BXD Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về phân cấp công trình phục vụ thiết kế xây dựng

QCVN 01:2021/BXD – Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về Quy hoạch xây dựng

QCVN 07:2016/BXD - Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về các công trình hạ tầng kỹ thuật

QCVN 07:2016/BXD – Công trình hạ tầng kỹ thuật đô thị

TCVN 9411:2012 – Nhà ở liền kề – Tiêu chuẩn thiết kế

TCVN 5574:2018 Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép – Tiêu chuẩn thiết kế.

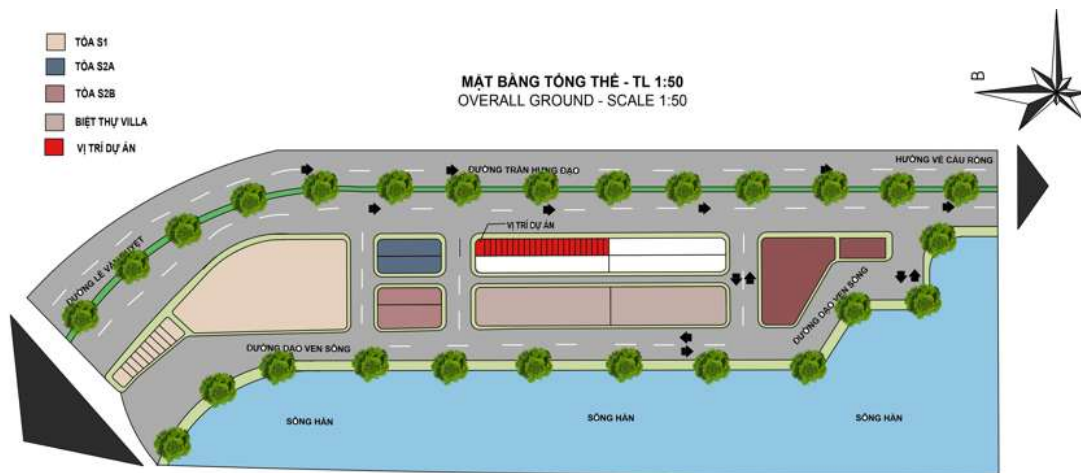
TCVN 5575:2012 Kết cấu thép, tiêu chuẩn thiết kế.

TCVN 2622:1995 về: Phòng cháy, chống cháy cho nhà và công trình – Yêu cầu thiết kế

QCVN 06:2022/BXD – An toàn cháy cho nhà và công trình

QCVN 12:2014/BXD – Hệ thống cấp thoát nước bên trong nhà và công trình

### 4.2. GIẢI PHÁP QUY HOẠCH TỔNG THỂ



Hình 4.1. Mặt bằng tổng thể của dự án

Dự án được quy hoạch trên cơ sở khai thác tối đa lợi thế vị trí “mặt tiền sông Hàn” và tiếp giáp các trục đường giao thông chính (Trần Hưng Đạo, đường dạo ven sông) nhằm hình thành khu tổ hợp shophouse kết hợp thương mại – dịch vụ – lưu trú cao cấp, phù hợp định hướng phát triển đô thị ven sông của thành phố Đà Nẵng. Tổng diện tích xây dựng của công trình khoảng 1.896 m<sup>2</sup>. Dự án được định hướng phát triển theo mô hình không gian đô thị mở, hiện đại, hài hòa với thiên nhiên và thân thiện với môi trường sống.

Với mục tiêu phát triển bền vững và gia tăng hiệu quả khai thác đầu tư, các giải pháp quy hoạch tổng thể được nghiên cứu kỹ lưỡng nhằm đảm bảo tối ưu hóa công năng sử dụng, đồng thời giữ gìn bản sắc cảnh quan đô thị ven sông – đặc trưng của thành phố Đà Nẵng. Các dãy shophouse được bố trí theo dạng liên kế, đồng bộ kiến trúc và có hai mặt tiền tiếp cận – một mặt hướng ra đường Trần Hưng Đạo, mặt còn lại tiếp giáp trục đường dạo ven sông Hàn.

Bên cạnh yếu tố thẩm mỹ, quy hoạch không gian còn chú trọng đến việc phân chia chức năng linh hoạt, bao gồm tầng 1 và tầng 2 dành cho thương mại – dịch vụ, từ tầng 3 đến tầng 5 được bố trí làm không gian lưu trú hoặc văn phòng cho thuê. Giải pháp này không chỉ nâng cao hiệu quả khai thác công trình mà còn góp phần hình thành chuỗi dịch vụ khép kín, tiện lợi cho cư dân và du khách.

Ngoài ra, không gian cảnh quan và hệ thống hạ tầng kỹ thuật được quy hoạch đồng bộ, đảm bảo kết nối thông suốt trong nội bộ dự án và liên kết thuận lợi với các khu vực lân cận. Hệ thống đường nội khu, cây xanh, lối đi bộ ven sông và quảng trường nhỏ được. Tổng thể dự án là sự kết hợp hài hòa giữa kiến trúc hiện đại và không gian mở sinh thái, góp phần nâng cao chất lượng đô thị khu vực, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội và tạo lập điểm nhấn cảnh quan mới cho tuyến phố ven sông Hàn trong tương lai.

### **4.3. GIẢI PHÁP KIẾN TRÚC CÔNG TRÌNH**

#### **4.3.1. Nguyên tắc thiết kế**

*Quy mô:* Diện tích xây dựng là khoảng 1.896 m<sup>2</sup>, gồm 5 tầng nổi, tổng diện tích sàn 425-500 m<sup>2</sup>, tổng chiều cao công trình là 21,3 m so với mặt đất tự nhiên

*Bố trí kiến trúc:*

- + Tầng 1,2 :Mặt bằng cho thuê kinh doanh, khu vệ sinh, cầu thang bộ
- + Tầng 3: Bố trí phòng tiếp khách, phòng ngủ cho khách, khu vệ sinh, cầu thang bộ
- + Tầng 4: Bố trí phòng ngủ, khu vệ sinh, cầu thang bộ

- + Tầng 5: Bố trí phòng làm việc, sân sau, phòng sinh hoạt chung, khu vệ sinh
- + Toàn bộ phía trước mặt công trình được lắp đặt kính phù hợp kiến trúc chung của các căn shophouse.

#### **4.3.2. Giải pháp mặt bằng**

Mặt bằng các căn shophouse hầu hết được cơ cấu theo giá hình chữ nhật. Mặt bằng toàn khu được thiết kế dựa trên hình dáng khu đất, các khu được phân chi bởi đường giao thông nội bộ.

#### **4.3.3. Giải pháp mặt đứng**

Mặt đứng ngoài của công trình shophouse 5 tầng Olalani Đà Nẵng được thiết kế theo phong cách Tân cổ điển kết hợp Địa Trung Hải, tạo nên vẻ đẹp sang trọng, thanh lịch và hài hòa với không gian kiến trúc nghỉ dưỡng ven biển. Các căn shophouse được thiết kế nhấn mạnh vào sự đối xứng và cân đối, sử dụng các chi tiết phào chỉ, hệ cột giả cùng ban công sắt uốn nghệ thuật nhằm tạo điểm nhấn mềm mại. Các ô cửa sổ vừa đáp ứng ý đồ mặt đứng vừa đảm bảo yêu cầu lấy sáng, thông gió của các không gian bên trong. Tổng thể mặt đứng mang phong cách hiện đại nhưng vẫn giữ được nét cổ điển sang trọng, phù hợp với mục tiêu khai thác thương mại, lưu trú và thu hút du khách trong khu vực du lịch cao cấp tại Đà Nẵng.

- + Chiều cao tầng 1: 4.4m
- + Chiều cao tầng 2 -5: 3.6 m
- + Chiều cao tầng mái: 2.5m

#### **4.3.4. Giải pháp hoàn thiện**

- + Vật liệu hoàn thiện ngoài nhà:

Mặt ngoài công trình sử dụng các vật liệu địa phương truyền thống sẵn có trên thị trường. Màu sắc chủ đạo là các gam trắng kem, vàng nhạt kết hợp mái ngói đỏ hoặc lam che nắng bằng vật liệu giả gỗ, tạo cảm giác ấm áp và tinh tế. Hệ cửa sổ lớn, dạng vòm hoặc hình chữ nhật đứng được bố trí xuyên suốt các tầng, giúp tối ưu ánh sáng tự nhiên và tăng tính thẩm mỹ cho công trình. Sân vườn xung quanh công trình, để tạo cảnh quan phù hợp với hình thức và chức năng của công trình, phương án kiến trúc cần nghiên cứu giải pháp tạo cảnh quan sân vườn kết hợp với cây xanh.

Với khối cao tầng dự kiến các vật liệu hoàn thiện mặt ngoài chủ yếu sử dụng cửa sổ nhôm kính kết hợp các mảng tường được sơn phủ. Các cửa nhôm kính cần được nghiên cứu với khẩu độ hợp lý.

+ Vật liệu hoàn thiện trong nhà:

Vật liệu hoàn thiện trong nhà cũng cần nghiên cứu các vật liệu địa phương sẵn có. Trần trát vữa xi măng cát, tương tự với tường công nội thất công trình chủ yếu sử dụng trát vữa

Tường mặt trong nhà không trát, tường ngoài trát dày 15, đánh phẳng bề mặt, vữa xi măng mác 75, trát 2 lớp

Trần trát vữa sơn hoàn thiện màu trắng, trát vữa xi măng mác 75 dày 15mm, sơn hoàn thiện ( 1 lớp sơn lót, 2 lớp sơn màu trắng )

Gạch lát sàn lát bằng gạch Taicera màu xám tro kích thước 300x600 dày 10mm chống trơn (hoặc tương đương), lớp hồ dầu liên kết gạch dày 5mm, sàn BTCT đổ tại chỗ

Óp gạch chân tường 300x100, cùng loại với gạch lát sàn, trát vữa xi măng mác 75 dày 15mm.

## **4.4 GIẢI PHÁP KẾT CẤU CÔNG TRÌNH**

### **4.4.1. Kết cấu móng**

Giải pháp móng đưa ra dựa trên các tiêu chí sau: Đảm bảo độ bền vững theo thời gian cho công trình, tiết kiệm chi phí xây dựng cho chủ đầu tư ở mức có thể, điều kiện thi công khu vực và các công trình hiện hữu lân cận. Sau khi xem xét điều kiện: địa chất thủy văn, tính bền vững, tính kinh tế, điều kiện thi công, tiến độ thi công,... Đơn vị thiết kế dựa vào tải móng xuống công trình mà đi đến quyết định thiết kế phương án móng băng trên nền đất tự nhiên cho công trình là kết cấu

Công trình có kết cấu móng cọc khoan nhồi, tường tầng hầm bằng bê tông cốt thép, trát bằng vữa xi măng dày 20mm. Tường tầng nổi được xây bao che bằng gạch đất sét nung, trong và ngoài trát bằng vữa xi măng dày 20mm. Cột, dầm, sàn, cầu thang đổ bằng bê tông cốt thép đổ tại chỗ M300, B22.5, láng bằng vữa xi măng mác 75 tạo phẳng.

Các cấu kiện đều được thiết kế và kiểm tra theo tiêu chuẩn Việt Nam:

+ TCVN 5579 – 2012: kết cấu bê tông cốt thép – tiêu chuẩn thiết kế.

- + TCVN 5575 – 2012: kết cấu thép – tiêu chuẩn thiết kế.
- + TCXD 10304 – 2014: móng cọc – tiêu chuẩn thiết kế.
- + TCVN 9398 – 2012: công tác trắc địa trong xây dựng công trình.
- + TCVN 9394 – 2012: đóng và ép cọc – tiêu chuẩn thi công và nghiệm thu.
- + TCVN 8828 – 2011: bê tông dưỡng ẩm tự nhiên.

Các vật liệu xây dựng chính sử dụng như sau:

- + Bê tông móng M300 B22.5
- + Cốt thép CI, cường độ tính toán:  $R_{ac} = 2250 \text{ kg/cm}^2$ .
- + Cốt thép CII, cường độ tính toán:  $R_{ac} = 2800 \text{ kg/cm}^2$ .
- + Cốt thép CIII, cường độ tính toán:  $R_{ac} = 36500 \text{ kg/cm}^2$ .
- + Thép CT34, cường độ tính toán:  $f_y = 2200 \text{ kg/cm}^2$ .
- + Tải trọng và tổ hợp tải trọng:

Tĩnh tải: Tĩnh tải bao gồm trọng lượng các vật liệu cấu tạo nên công trình.

- + Thép:  $7850 \text{ kg/m}^3$
- + Bê tông cốt thép:  $2500 \text{ kg/m}^3$
- + Vữa trát, lát:  $1800 \text{ kg/m}^3$
- + Tường gạch:  $1800 \text{ kg/m}^3$

Tổ hợp nội lực:

- + Tổ hợp tải trọng tiêu chuẩn để tính toán và kiểm tra kết cấu theo các yêu cầu về biến dạng và bề rộng vết nứt.
- + Tổ hợp tải trọng tính toán để thiết kế và kiểm tra kết cấu theo các yêu cầu về khả năng chịu lực của cấu kiện.
- + Tính toán gió tĩnh và gió động (công trình trên 40m) theo tiêu chuẩn 198:1997: Tiêu chuẩn Nhà cao tầng. Thiết kế kết cấu bê tông cốt thép toàn khối và 2737:1995: Tải trọng và tác động.

Hệ kết cấu chính của các công trình BTCT gồm: các cấu kiện bao gồm Cột, BTCT kết hợp với hệ dầm sàn bằng BTCT đổ toàn khối. Tường gạch xây chèn giữa các kết cấu khung ngoài nhiệm vụ bao che, phân chia không gian và cách âm, cách nhiệt cho công trình theo yêu cầu kiến trúc.

Kết cấu khung BTCT được xem là hợp lý cho công trình này và có thể đảm bảo các công năng sử dụng của công trình. Hệ kết cấu mái đảm bảo độ thẩm mỹ, độ bền và ổn định của mái công trình, đồng thời tăng khả năng cách nhiệt của lớp mái.

Công trình và các bộ phận công trình được thiết kế đảm bảo duy trì được các công năng sử dụng, tính bền vững, độ ổn định và biến dạng của công trình, chống rung động và các tác động khác vào công trình.

#### **4.4.2. Kết cấu phần thân**

Tất cả vật liệu sử dụng phải tuân thủ quy định trong các tiêu chuẩn hiện hành của Việt Nam về vật liệu bê tông và cốt thép:

TCVN 9202-2012 Xi măng xây trát.

TCVN 8826-2011 phụ gia cho bê tông.

TCVN 9205-2012 cát nghiền cho bê tông.

TCVN 9336-2012 bê tông nặng – phương pháp xác định hàm lượng Sunfat.

TCVN 1450-1986 gạch rỗng đất sét nung.

TCVN 1451-1986 gạch đặc đất sét nung.

TCVN 7570-2006 cốt liệu cho bê tông và vữa – yêu cầu kỹ thuật.

TCVN 2682-2009 xi măng pooc lăng.

TCVN 3118-1993 bê tông nặng – phương pháp xác định cường độ nén.

TCVN 6284-1997 thép cốt bê tông dự ứng lực (phần 1-5).

TCVN 1651-2008 thép cốt bê tông.

TCVN 5709-1993 thép cacbon cán nóng dùng cho xây dựng – yêu cầu kỹ thuật.

TCVN 6522-1999 thép tấm kết cấu cán nóng.

TCVN 3223-1994 que hàn điện dùng cho thép cacbon và thép hợp kim thấp.

TCVN 1691-1975 mối hàn hồ quang điện bằng tay.

TCVN 170-2007 kết cấu thép, gia công, lắp dựng và nghiệm thu. Yêu cầu kỹ thuật.

## **4.5 GIẢI PHÁP HẠ TẦNG KỸ THUẬT**

### **4.5.1. Hệ thống cấp điện**

#### *4.5.1.1. Các quy phạm và các tiêu chuẩn*

Trong quá trình thiết kế, lắp đặt, kiểm tra và chạy thử sẽ phải tuân theo các quy định và tiêu chuẩn, quy phạm sau:

TCVN 9207: 2012 Đặt đường dây dẫn điện trong nhà ở và công trình công cộng.

TCVN 9206: 2012 Đặt thiết bị điện trong nhà ở và công trình công cộng.

Quy phạm trang bị điện 11TCN 18 - 2006, 11TCN 19 - 2006, 11TCN 20 - 2006, 11TCN 21 2006..

QCVN - 12 - 2014/BXD: Qui chuẩn kỹ thuật Quốc gia về hệ thống điện của Nhà ở và công trình công cộng.

TCVN 9888 - 2013 Bảo vệ chống sét - phần 1 nguyên tắc chung.

QCVN 09: 2013/BXD: Qui chuẩn kỹ thuật quốc gia về các công trình xây dựng sử dụng năng lượng hiệu quả.

TCVN 7447 - 2010: Hệ thống lắp đặt điện hạ áp TCXD 333 – 2005: Tiêu chuẩn thiết kế - chiếu sáng nhân tạo bên ngoài công trình xây dựng dân dụng

#### *4.5.1.2. Giải pháp hệ thống điện*

Sử dụng nguồn điện lấy từ đường dây trung thế 22kV. Khi nguồn điện lưới bị mất, mạch vẫn được cấp điện từ máy phát điện dự phòng 3 pha 0,4kV.

Hệ thống điện phải đảm bảo an toàn vì vậy phải thiết lập cả hệ thống tự động ngắt điện khi có sự cố, sử dụng các thiết bị chống giật khi điện bị rò rỉ. Sử dụng thiết bị chống sét vì dự án nằm ở khu vực gần biển.

### **4.5.2. Hệ thống cấp thoát nước**

#### *4.5.2.1. Các tiêu chuẩn thiết kế*

Quy chuẩn hệ thống cấp thoát nước trong nhà và công trình 1999.

Tiêu chuẩn thiết kế cấp nước bên trong TCVN - 4513 - 88.

Tiêu chuẩn thiết kế thoát nước bên trong TCVN - 4474 - 87.

TCVN 33 - 2006: Cấp nước - Mạng lưới đường ống và công trình. Tiêu chuẩn thiết kế.

TCVN 7957: 2008 Thoát nước - Mạng lưới và công trình bên ngoài - Tiêu chuẩn thiết kế.

#### *4.5.2.2. Giải pháp thiết kế*

Xây dựng hệ thống công rãnh ngầm để phục vụ cho việc thoát nước dễ dàng mà không ảnh hưởng đến môi trường sinh hoạt chung.

Hướng thoát nước, nước mưa được thu gom về các trục đường chính sau đó đổ ra hệ thống thoát nước chung của khu vực.

### **4.6 KẾT LUẬN CHUNG**

Các phương án kỹ thuật then chốt cho dự án The Olalani Shophouse, bao gồm: thiết kế kiến trúc, giải pháp quy hoạch tổng thể, kết cấu công trình và hệ thống hạ tầng kỹ thuật. Tất cả các giải pháp đều được xây dựng trên cơ sở khoa học, phù hợp với điều kiện thực tế tại địa điểm xây dựng và tuân thủ các quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật hiện hành.

Về thiết kế kiến trúc, dự án đảm bảo yếu tố hiện đại, thông thoáng và sang trọng, đồng thời tận dụng tối đa diện tích sử dụng, đáp ứng tốt cả nhu cầu ở và kinh doanh. Các nguyên tắc thiết kế mặt bằng, mặt đứng, hệ thống hoàn thiện vật liệu đều được lựa chọn đồng bộ, tạo nên một tổng thể thẩm mỹ cao và có bản sắc riêng, phù hợp với đặc điểm khí hậu và văn hóa đô thị ven sông Hàn. Về kết cấu công trình, giải pháp móng được lựa chọn phù hợp với địa chất nền, đảm bảo an toàn, ổn định lâu dài. Hệ thống kỹ thuật như cấp điện, cấp thoát nước, phòng cháy chữa cháy đều được bố trí hợp lý, tính toán đầy đủ theo nhu cầu sử dụng thực tế, góp phần tạo nên một khu shophouse hiện đại, tiện nghi và bền vững.

Đặc biệt, việc chú trọng đến giải pháp quy hoạch hạ tầng đồng bộ với khu vực xung quanh đã thể hiện tầm nhìn dài hạn của dự án trong việc kết nối giao thông, tổ chức không gian đô thị và nâng cao chất lượng môi trường sống. Sự kết hợp hài hòa giữa công nghệ – kỹ thuật – kiến trúc đã tạo ra nền tảng vững chắc cho giai đoạn triển khai thi công và vận hành sau này. Không chỉ đáp ứng yêu cầu về mặt xây dựng và công nghệ mà còn góp phần kiến tạo không gian sống - kinh doanh đẳng cấp, thân thiện môi trường và phát triển bền vững trong dài hạn.

## **CHƯƠNG 5: AN TOÀN LAO ĐỘNG, PHÒNG CHỐNG CHÁY NỔ VÀ VỆ SINH MÔI TRƯỜNG**

### **5.1. AN TOÀN LAO ĐỘNG**

Trong suốt quá trình thi công, công tác an toàn lao động được xem là yếu tố ưu tiên hàng đầu nhằm bảo vệ tính mạng, sức khỏe cho người lao động và đảm bảo an toàn cho toàn bộ các bên liên quan trong khu vực dự án. Chủ đầu tư và nhà thầu thi công cam kết tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật hiện hành về an toàn – vệ sinh lao động, đồng thời triển khai đồng bộ các biện pháp kiểm soát rủi ro trong suốt thời gian thi công.

Tất cả công nhân, kỹ sư, cán bộ kỹ thuật và nhân sự tham gia vào quá trình thi công sẽ được trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động cá nhân, phù hợp với từng tính chất công việc cụ thể. Trước khi vào công trường, người lao động sẽ được tập huấn an toàn lao động, phổ biến nội quy công trường, quy trình ứng phó sự cố và các kỹ năng thoát hiểm cơ bản. Tại công trường, khu vực thi công sẽ được bố trí hệ thống cảnh báo, rào chắn, biển báo nguy hiểm, lối thoát hiểm rõ ràng và có đội ngũ cán bộ chuyên trách theo dõi, giám sát thường xuyên công tác an toàn. Ngoài ra, công tác kiểm định, bảo trì định kỳ đối với máy móc, thiết bị thi công cũng được triển khai đều đặn nhằm phòng ngừa nguy cơ mất an toàn trong vận hành.

Việc duy trì nghiêm túc quy trình an toàn lao động không chỉ giúp nâng cao hiệu quả thi công mà còn thể hiện cam kết của chủ đầu tư trong việc xây dựng một môi trường làm việc an toàn – chuyên nghiệp – có trách nhiệm, đúng theo định hướng phát triển bền vững của dự án. Đây cũng là yếu tố góp phần tạo dựng uy tín và hình ảnh tích cực cho toàn bộ hoạt động đầu tư, xây dựng trong khu vực.

### **5.2. GIẢI PHÁP PHÒNG CHÁY CHỮA CHÁY**

#### **5.2.1. Các tiêu chuẩn áp dụng**

TCVN930 - 8: 2012: Phòng cháy chữa cháy - từ vựng - thuật ngữ chuyên dùng cho phòng cháy chữa cháy, cứu nạn và xử lý vật liệu nguy hiểm.

Nghị định số 79/2014/NĐ - CP, ngày 31/07/2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật phòng cháy và chữa cháy và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật PCCC.

Thông tư số 66/2014/TT - BCA ngày 16/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Công an quy định chi tiết thi hành một số điều của Nghị định số 79/2014/NĐ – CP.

TCVN9310 - 4: 2012: Phòng cháy chữa cháy - từ vựng - thiết bị chữa cháy.

TCXD 217: 1998: Hệ thống phát hiện cháy và báo động cháy - Quy định chung.

TCVN 3991: 1985 Tiêu chuẩn phòng cháy trong thiết kế xây dựng - thuật ngữ và định nghĩa.

QCVN 06: 2010/BXD Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về an toàn cháy cho nhà và công trình.

TCVN 3890: 2009 - Phương tiện phòng cháy và chữa cháy cho nhà và công trình - Trang bị, bố trí, kiểm tra bảo dưỡng.

TCVN 6379 - 1998: (Thiết bị chữa cháy - Trụ nước chữa cháy - yêu cầu kỹ thuật).

TCVN 6102 - 1996 1997202: 1987: Phòng cháy, chữa cháy - chất chữa cháy - bột

TCVN 5303.1990: An toàn cháy - thuật ngữ và định nghĩa.

TCVN 3254: 1989: An toàn cháy - Yêu cầu chung.

TCVN 4778: 1989: Phân loại cháy.

TCVN 4879.1989: Phòng cháy - dấu hiệu an toàn.

### **5.2.2. Giải pháp chữa cháy**

Nguyên tắc thiết kế và yêu cầu an toàn PCCC:

Ngăn ngừa nguy cơ cháy sử dụng vật liệu xây dựng chống cháy hoặc chậm cháy, tổ chức không gian chức năng hợp lý để giảm thiểu rủi ro cháy lan và cháy lớn.

Phát hiện và phản ứng sớm hệ thống báo cháy và chữa cháy hoạt động tự động, đảm bảo phát hiện đám cháy ở giai đoạn sớm nhất, giúp kiểm soát đám cháy hiệu quả. Thoát nạn an toàn: các lối thoát hiểm được thiết kế thông thoáng, bố trí hợp lý, đáp ứng đủ số lượng và diện tích theo tiêu chuẩn. Mỗi khu vực sử dụng đều có hướng dẫn thoát nạn rõ ràng và dễ nhận biết.

Tiếp cận từ bên ngoài: công trình bố trí đường cho xe chữa cháy tiếp cận thuận lợi, không bị cản trở bởi công trình phụ hoặc hạ tầng nội khu. Các vị trí đầu nối họng nước chữa cháy ngoài nhà cũng được tính toán kỹ lưỡng.

Tổ chức tuyên truyền, phổ biến pháp luật và kiến thức phòng cháy chữa cháy, phát động phong trào quần chúng tham gia PCCC.

### **5.3. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG MÔI TRƯỜNG CỦA DỰ ÁN**

#### **5.3.1. Các cơ sở và tiêu chuẩn về môi trường áp dụng cho dự án**

Luật bảo vệ môi trường nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam do Quốc Hội thông qua ngày 27/12/1993 và được Chính phủ ký lệnh công bố ngày 10/01/1994.

Nghị định 175/CP ngày 18/10/1994 của Chính phủ về hướng dẫn thi hành luật bảo vệ môi trường.

Thông tư 490/1998/TT - BKHCNMT ngày 19/04/1998 của Bộ KHCN và môi trường hướng dẫn lập và thẩm định báo cáo đánh giá tác động môi trường đối với các dự án đầu tư.

Các tiêu chuẩn về môi trường của Nhà nước Việt Nam:

TCVN 5937 -1995: chất lượng không khí - tiêu chuẩn chất lượng không khí xung quanh.

TCVN 5942 -1995: chất lượng nước - tiêu chuẩn chất lượng nước mặt.

TCVN 5945 - 1995: tiêu chuẩn nước thải.

#### **5.3.2. Tác động đến môi trường trong quá trình thi công**

##### *5.3.2.1. Tác động do chất thải, khí thải, tiếng ồn*

Quá trình thực hiện công trình xây dựng nhất định sẽ tạo ra những nguồn ô nhiễm cho môi trường ngay tại khu vực như:

**Chất thải rắn:** Rác thải trong quá trình thi công xây dựng như các loại bao bì đựng nguyên vật liệu và một lượng nhỏ bao nilon. Sự rơi vật liệu như đá, cát, ...trong quá trình vận chuyển đến nơi xây dựng. Chất thải sinh hoạt của lực lượng công nhân lao động tham gia thi công.

**Chất thải lỏng:** ảnh hưởng trực tiếp đến vệ sinh môi trường trong khu vực xây dựng đặc biệt gây ảnh hưởng đến vùng lân cận. Chất thải lỏng của dự án gồm có nước thải từ quá trình xây, nước thải sinh hoạt của công nhân. Dự án sử dụng nước trong quá trình xây dựng thường dùng để trộn nguyên vật liệu và dùng để tưới đường để giữ độ ẩm cho đất hạn chế phát tán bụi vào môi trường xung quanh. Lượng nước thải từ quá trình thi công không mang hàm lượng hữu cơ, các chất ô nhiễm vào lòng đất.

Tiếng ồn: phát sinh chủ yếu do hoạt động của các thiết bị thi công cơ giới và các phương tiện vận tải, chuyên chở nguyên vật liệu xây dựng phục vụ cho công tác thi công.

Bụi, đất, cát, đá, xi măng phát sinh trong quá trình xây dựng, kể cả quá trình vận chuyển nguyên vật liệu xây dựng. Khí thải của các phương tiện vận tải, thi công cơ giới có chứa SO<sub>2</sub>, NO<sub>2</sub>, CO.

Ô nhiễm nguồn nước do nước mưa chảy tràn qua khu vực thi công cuốn theo đất, cát và các vật liệu xây dựng khác. Ô nhiễm do nước thải sinh hoạt của công nhân xây dựng. Ô nhiễm các chất thải rắn như: đất, đá, xà bần, gỗ coffa, sắt thép và rác thải sinh hoạt.

Tác động của các yếu tố gây ô nhiễm trong quá trình thi công:

Ảnh hưởng do bụi phân tán vào môi trường xung quanh: các loại bụi dạng hạt (đất, cát) này sẽ gây ra những ảnh hưởng đến sức khỏe của người dân sinh sống ở khu vực lân cận. Ảnh hưởng này cũng giống như ảnh hưởng đến người công nhân trực tiếp lao động trên công trường nhưng ở mức độ nhẹ hơn do ở xa hơn. Ngoài ra các loại bụi này còn có khả năng làm ô nhiễm nguồn nước sử dụng, từ đó gây ra những ảnh hưởng đến sức khỏe con người và động vật nuôi. Bụi ô nhiễm này còn có tác động xấu đến hệ thực vật tại khu vực, biểu hiện thường thấy là cây cối trong khu vực lân cận thường bị phủ một lớp bụi trên lá, từ đó sẽ cản trở quá trình quang hợp của cây, cây cối sẽ bị còi cọc, chậm lớn, lá úa vàng nhanh, ảnh hưởng đến quá trình sinh trưởng phát triển và ra hoa kết trái của cây trồng.

Ô nhiễm tiếng ồn là một tác nhân ô nhiễm tương đối yếu nhưng cũng đáng kể do thời gian làm việc lâu dài của các phương tiện thi công trên công trường. Tiếng ồn sẽ gây ảnh hưởng đến sức khỏe con người như ảnh hưởng đến tâm lý, ảnh hưởng lên thính giác và có thể ảnh hưởng đến một vài cơ quan khác trên cơ thể con người. Tuy nhiên các ảnh hưởng trên khi tác động đến môi trường xung quanh cũng không nhiều do khu vực thi công rộng, thi công không sử dụng các công nghệ phức tạp như móng cọc nhồi, sàn dự ứng lực...

Trong quá trình tập kết công nhân, di chuyển máy móc, thiết bị thi công cũng gây ra các ảnh hưởng nhất định đến môi trường xung quanh. Máy móc thiết bị khi di chuyển còn ảnh hưởng đến chất lượng đường giao thông, gây ra tiếng ồn ào, bụi và thậm chí có thể gây ra hư hỏng thêm cho những con đường đang xuống cấp. Một số máy móc thiết bị chạy bằng xăng, dầu còn tạo ra các nguồn ô nhiễm từ các loại khói thải khi hoạt động.

Công nhân di chuyển và tập kết đông đảo trên công trường cũng gây ra ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến môi trường tự nhiên và kinh tế xã hội của khu vực. Một vấn đề cũng khá quan trọng nữa là các nguồn sinh hoạt của lượng công nhân trên công trường (nước thải sinh hoạt, chất thải rắn sinh hoạt) cũng có khả năng gây ra những tác động ô nhiễm của môi trường.

#### *5.3.2.2. Các rủi ro, sự cố có thể xảy ra*

Hệ thống cấp điện cho các máy móc, thiết bị thi công có thể gây ra sự cố giật, chập, cháy...

Ngập úng: Quá trình thi công nếu không được thực hiện đồng bộ có thể xảy ra hiện tượng ngập úng nước mưa do không có khả năng thoát nước tại một số khu vực như hố lấp đặt đường ống, vùng trũng gây ảnh hưởng đến chất lượng công trình và quá trình thi công.

#### **5.3.3. Tác động đến môi trường sinh hoạt trong quá trình hoạt động xây dự án**

Chất thải rắn sinh hoạt: Phát sinh từ các hộ gia đình. Thành phần rác thải này bao gồm: Thực phẩm, giấy, carton, plastics, gỗ, thủy tinh, can thiếc, nhôm, các kim loại khác, tro, đồ điện tử gia dụng, rác vườn, vỏ xe...

Rác từ các hoạt động buôn bán của các hộ đăng ký kinh doanh trong khu thương mại - dịch vụ. Các loại chất thải từ khu thương mại này bao gồm: Giấy, carton, plastics, gỗ, thực phẩm, rau, củ, quả thừa và hư hỏng, thủy tinh, kim loại, vỏ xe, đồ điện gia dụng. Bùn dư từ hệ thống xử lý nước thải.

Ngoài ra, chất thải nguy hại như: Dầu nhớt thải, giẻ lau dính dầu nhớt, dung môi từ quá trình bảo trì bảo dưỡng các thiết bị kỹ thuật của dự án như máy phát điện, máy bơm, máy biến thế. Mực in, hộp mực in, chất màu, mực quá hạn sử dụng, ruột viết dính mực, đầu viết. Bóng đèn huỳnh quang, bình xịt phòng các loại, bình ắc quy, pin hết công năng sử dụng thải ra từ hoạt động của các căn hộ chung cư, khu ẩm thực cần được thu gom và quản lý triệt để.

### **5.4. CÁC BIỆN PHÁP GIẢM THIỂU ẢNH HƯỞNG ĐẾN MÔI TRƯỜNG**

#### **5.4.1. Trong giai đoạn thi công**

##### *5.4.1.1. Giảm thiểu tác động do chất thải, khí thải, tiếng ồn*

Bố trí các thùng chứa rác thải tại mỗi lán trại công nhân, căn tin. Quy định khu vực tập trung rác trong khu vực nhằm tránh phóng uế, vứt rác sinh hoạt bừa bãi gây ô nhiễm môi trường do công nhân thi công thải ra. Xây dựng tường rào chắn xung quanh khu vực dự án nhằm hạn chế sự ảnh hưởng bụi đến dân cư và người qua lại trên các tuyến đường trong phạm vi khu vực

dự án. Trang bị đầy đủ trang thiết bị bảo hộ lao động cho công nhân thi công như mũ bảo vệ, găng tay, ủng, kính chắn, nút tai, khẩu trang...

Các phương tiện vận tải phải được vận chuyển đúng thiết kế, tuyệt đối không chuyên chở vượt quá trọng tải thiết kế. Không chất nguyên liệu vượt quá thành xe, hạn chế rơi vãi dọc đường. Các xe dùng để vận chuyển nguyên vật liệu như đất, cát, xà bần... phải có bạt che phủ chắc chắn trong quá trình chuyên chở để giảm thiểu rơi vãi vật liệu trên đường.

Khắc phục, sửa chữa kịp thời những hư hỏng trên đường vận chuyển nhằm giảm rơi vãi nguyên liệu, hạn chế bụi mặt đường cuốn vào không khí. Kiểm tra các phương tiện thi công và vận chuyển nhằm đảm bảo các thiết bị, máy móc luôn ở trong điều kiện tốt nhất về mặt kỹ thuật.

Ngoài ra, khi vận chuyển nguyên vật liệu trên đường hạn chế sử dụng còi xe vào các giờ nhạy cảm như sáng sớm, trưa, chiều tối và không được chạy với tốc độ nhanh gây ảnh hưởng đến dân cư xung quanh. Tạo ra vành đai ngăn cách giữa công trình với dân cư xung quanh để hạn chế tác động tiếng ồn, rung.

#### *5.4.1.2. Giảm thiểu tác động do nước thải*

Cần xây dựng hệ thống thu gom nước thải sinh hoạt và xử lý bằng hệ thống hầm tự hoại tại các lán trại trước khi thải vào môi trường.

Trong quá trình san lấp mặt bằng nên cho san lấp theo thứ tự từng khu vực và tạo độ dốc về hướng trục đường chính. Nước mưa chảy vào các rạch nhỏ để lắng cặn sau đó chảy tràn vào hệ thống thoát nước chung của thành phố.

#### *5.4.1.3. Giảm thiểu các rủi ro, sự cố*

Lắp đặt biển báo phòng chống, chữa cháy tại các khu vực có nguy cơ cao. Thường xuyên kiểm tra hệ thống điện trên công trường nhằm tránh hiện tượng chập điện gây cháy. Thực hiện nghiêm chỉnh các tiêu chuẩn quy phạm, quy định về phòng cháy chữa cháy trong quá trình xây dựng và sử dụng công trình từ khâu chuẩn bị thiết kế, thi công đến nghiệm thu đưa công trình vào sử dụng.

### **5.4.2. Trong giai đoạn khai thác sử dụng**

Nước thải sau khi được xử lý tại bể xử lý sinh học được xả ra mạng thoát nước khu vực. Khuyến khích người dân trong căn hộ thực hiện phân loại rác ngay tại nguồn: rác thải có thể

tái chế được (thùng carton, thùng nhựa, thùng thiếc, chai thủy tinh, giấy báo...) và rác thải hữu cơ (rau, củ, quả, thức ăn dư thừa...). Chất thải rắn sinh hoạt sẽ được chứa trong các thùng nhựa có nắp đậy kín. Hàng ngày, chất thải sẽ được nhân viên vệ sinh thu gom và chuyển đến bãi tập kết chất thải rắn và được thu gom bởi công ty chức năng. Thời gian thu gom sẽ vào giờ quy định trong ngày.

## **5.5. KẾT LUẬN CHUNG**

Các giải pháp đề xuất trong chương 5 cho thấy dự án đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về công tác đảm bảo an toàn và bảo vệ môi trường, qua đó góp phần tăng tính bền vững và khả năng chấp thuận từ các cơ quan quản lý trong quá trình triển khai. Đây là cơ sở quan trọng để đảm bảo dự án được thực hiện và vận hành hiệu quả, an toàn và thân thiện với môi trường. Ngoài ra, việc chú trọng đến yếu tố an toàn và môi trường còn thể hiện cam kết của chủ đầu tư trong việc xây dựng một công trình phát triển bền vững, hài hòa với cộng đồng và cảnh quan xung quanh. Điều này không chỉ nâng cao uy tín của dự án trên thị trường, mà còn tạo điều kiện thuận lợi để thu hút khách hàng, đối tác và nhà đầu tư, góp phần tạo ra giá trị lâu dài về kinh tế, xã hội và môi trường cho toàn khu vực.

## CHƯƠNG 6: TỔ CHỨC QUẢN LÝ VÀ NHÂN SỰ

### 6.1. LỰA CHỌN HÌNH THỨC TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ DỰ ÁN

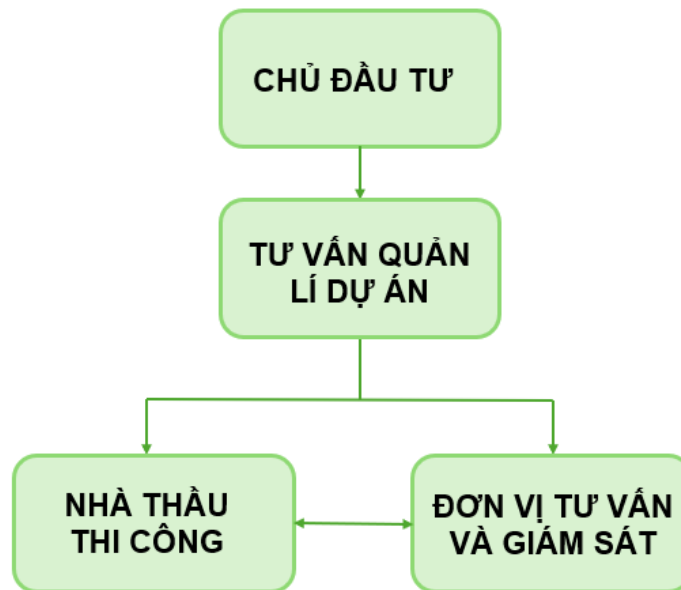
Để thiết lập, tổ chức và vận hành bộ máy quản lý dự án có hiệu quả cần phân tích, cân nhắc để lựa chọn hình thức tổ chức quản lý dự án phù hợp với tính chất và quy mô của dự án

### 6.2. CƠ CẤU TỔ CHỨC QUẢN LÝ VÀ VẬN HÀNH DỰ ÁN

#### 6.2.1. Tổ chức quản lý trong giai đoạn thực hiện dự án

Cơ cấu bộ máy quản lý thực hiện đầu tư dự án được minh họa qua hình 6.1. Chủ đầu tư có đủ năng lực để trực tiếp quản lý dự án thông qua ban quản lý dự án

Dự án áp dụng mô hình trực tuyến – chức năng



Hình 6.1. Sơ đồ tổ chức quản lý thực hiện dự án

#### 6.2.2. Trách nhiệm giữa các bên trong giai đoạn thực hiện dự án

##### 6.2.2.1 Chủ đầu tư

Chủ đầu tư là người đại diện pháp lý cao nhất, chịu trách nhiệm trực tiếp về việc tổ chức

triển khai dự án, bố trí nguồn vốn, phê duyệt kế hoạch thi công, ký kết hợp đồng và giám sát tổng thể hoạt động của các bên tham gia.

Chủ đầu tư có quyền giám sát việc thực hiện các tiến độ của dự án có đúng như đã kí kết trong hợp đồng. Chủ đầu tư có trách nhiệm giám sát việc thực hiện hợp đồng tư vấn quản lý dự án, xử lý các vấn đề có liên quan giữa tổ chức tư vấn quản lý dự án với các nhà thầu và chính quyền địa phương trong quá trình thực hiện dự án.

#### *6.2.2.2. Tổ chức tư vấn quản lý dự án*

Đóng vai trò hỗ trợ chủ đầu tư trong việc lập kế hoạch tổng thể, điều phối các nhà thầu, giám sát tiến độ, chi phí và chất lượng công trình. Đây là đầu mối chính kết nối thông tin giữa chủ đầu tư và các bên thi công, giúp xử lý các vấn đề phát sinh kỹ thuật, tài chính hoặc pháp lý trong quá trình triển khai. Họ đảm bảo các hạng mục được thực hiện đúng theo thiết kế, đúng thời gian và ngân sách đã đề ra.

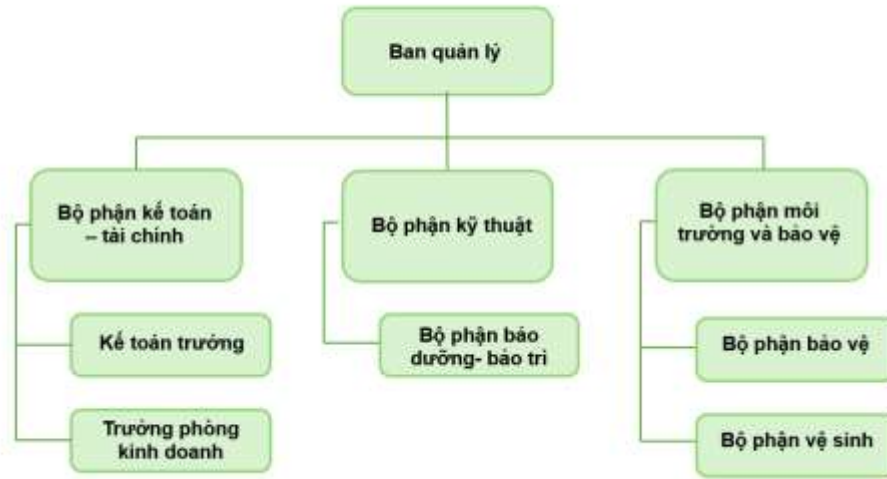
#### *6.2.3.3. Nhà thầu thi công*

Đơn vị trực tiếp triển khai công trình trên thực địa. Họ có trách nhiệm tổ chức nhân lực, vật tư, máy móc để thi công đúng thiết kế, đảm bảo an toàn lao động, tiến độ và chất lượng công trình. Ngoài ra, nhà thầu phải phối hợp chặt chẽ với đơn vị tư vấn giám sát và tư vấn quản lý để nghiệm thu các hạng mục, xử lý sai sót và báo cáo tiến độ định kỳ cho chủ đầu tư.

#### *6.2.3.4. Đơn vị tư vấn và giám sát*

Chịu trách nhiệm giám sát quá trình thi công trên công trường, bao gồm kiểm tra chất lượng vật liệu, khối lượng xây dựng, an toàn lao động và tiến độ thi công. Họ có quyền yêu cầu nhà thầu sửa chữa, điều chỉnh các sai sót kỹ thuật hoặc thi công không đúng thiết kế. Đồng thời, đơn vị này cũng phối hợp với tư vấn quản lý dự án để nghiệm thu từng hạng mục, lập biên bản hiện trường và báo cáo sự cố nếu có

### 6.2.3. Tổ chức quản lý trong giai đoạn thực hiện dự án



Hình 6.2. Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý trong giai đoạn vận hành dự án

#### Chức vụ và nhiệm vụ các bộ phận:

+ Ban quản lý: Có chức năng tham mưu, đề xuất giúp chủ đầu tư thực hiện việc quản lý vốn đầu tư xây dựng cơ bản của thị trường, thực hiện việc quản lý, giám sát các hoạt động xây dựng của dự án đã được hội đồng quản trị phê duyệt.

+ Bộ phận kế hoạch- kinh doanh: Tổ chức thực hiện chiến lược tài chính. Kiểm soát các chi phí hoạt động của Shophouse, tổ chức hệ thống chứng từ kế toán, kế toán vấn đề thu chi, kiểm tra các hóa đơn chi tiêu và mua hàng của khách.

+ Bộ phận kỹ thuật – bảo dưỡng: Thực hiện chức năng quản lý cơ sở vật chất kỹ thuật của Shophouse, cũng cấp các điều kiện kỹ thuật cần thiết để Shophouse hoạt động bình thường và đảm bảo chất lượng dịch vụ.

+ Bộ phận vệ sinh môi trường: duy trì vệ sinh toàn bộ khu vực dự án, đặc biệt là các khu vực trưng bày, nhà mẫu và tuyến đường dẫn vào dự án. Đồng thời, đơn vị này đảm bảo thu gom, xử lý chất thải phát sinh trong quá trình tiếp đón khách hàng

### 6.3. DỰ KIẾN NHÂN SỰ VÀ CHI PHÍ NHÂN LỰC THỰC HIỆN DỰ ÁN

Việc tổ chức nhân sự sao cho phát huy hết tiềm lực của từng người và khai thác tốt nguồn nhân sự là điều thiết yếu. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân sự cũng phải được thiết kế và bố trí hợp lý để các công việc không bị quá tải, mỗi bộ phận có người quản lý trực tiếp và có trách nhiệm độc

lập. Dựa vào quy mô và công suất khai thác dự kiến, đội ngũ nhân viên được thiết kế như bảng 6.1.

*Trong thực tế, để khuyến khích động viên nhân viên để thực hiện tốt nhiệm vụ thường dùng các phương thức sau:*

+ Biện pháp kích thích dựa trên các giá trị tinh thần như biện pháp thi đua, phong trào người tốt việc tốt.

+ Xây dựng chế độ đánh giá nhân viên kèm theo tiền thưởng cho những cá nhân hay bộ phận xuất sắc: định kỳ đánh giá nhân viên 2 lần/năm, đánh giá đột xuất khi có thành tích xuất sắc, nhân viên xuất sắc của tháng, nhân viên xuất sắc của năm.

*Công ty sẽ có các chính sách hỗ trợ cho nhân viên:*

+ Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên đồng thời tổ chức khám và chữa bệnh nghề nghiệp cho nhân viên.

+ Tâm lý tập thể: gồm các yếu tố như tạo không khí lao động tập thể gắn bó, hòa đồng.

*Dư luận tốt về doanh nghiệp cũng là một yếu tố quan trọng tác động mạnh đến tâm lý người lao động:* tặng quà dịp sinh nhật nhân viên. ngày quốc tế Phụ nữ. tổ chức trung thu. tết thiếu nhi cho con em cán bộ nhân viên. tham gia tiệc tất niên hàng năm.

*Bảng 6.1. Bảng bố trí nhân sự trong thời gian bán căn hộ*

STT	Chức danh	Số lượng	Mức lương/người/tháng	Tổng lương/tháng	Tổng lương/năm
1	Trưởng ban quản lý	2	10,000	20,000	240,000
5	Phòng Kế hoạch – kinh doanh	2	8,000	16,000	192,000
6	Phòng kỹ thuật - bảo dưỡng	2	8,000	16,000	192,000
8	Bộ phận vệ sinh môi trường	6	6,000	36,000	432,000
9	Bộ phận Bảo vệ	2	5,000	10,000	120,000
<b>Tổng</b>		<b>14</b>	<b>37,000</b>	<b>98,000</b>	<b>1,176,000</b>
<b>Các khoản trích nộp theo lương 23.5%</b>					<b>276,360</b>
<b>Tổng lương</b>					<b>1,452,360</b>

## **CHƯƠNG 7: TỔNG MỨC ĐẦU TƯ VÀ CƠ CẤU NGUỒN VỐN**

### **7.1. CƠ SỞ TÍNH TOÁN**

Nghị định số 10/2021/NĐ-CP ngày 09 tháng 02 năm 2021 của Chính phủ về quản lý chi phí đầu tư xây dựng

Quyết định số 409/QĐ-BXD ngày 11 tháng 4 năm 2025 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng về việc công bố Suất vốn đầu tư xây dựng và giá xây dựng tổng hợp bộ phận kết cấu công trình năm 2024

Quyết định số 59/2024/QĐ-UBND ngày 31/12/2024 của Ủy ban nhân dân thành phố Đà Nẵng

Thông tư số 12/2021/TT-BXD ngày 31/08/2021 của Bộ Xây dựng về Hướng dẫn xác định chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng.

Thông tư số 27/2023/TT-BTC ngày 12 tháng 5 năm 2023 của Bộ Tài chính Quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí thẩm định thiết kế kỹ thuật, phí thẩm định dự toán xây dựng

Thông tư số 258/2016/TT-BTC ngày 11 tháng 11 năm 2016 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thực hiện một số điều của Nghị định số 119/2015/NĐ-CP ngày 13 tháng 11 năm 2015 của Chính phủ quy định bảo hiểm bắt buộc trong hoạt động đầu tư xây dựng

Nghị định số 99/2021/NĐ-CP ngày 11 tháng 11 năm 2021 của Chính phủ Quy định về quản lý, thanh toán, quyết toán dự án sử dụng vốn đầu tư công

Thông tư số 50/2022/TT-BTC ngày 12 tháng 7 năm 2022 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thực hiện một số điều của Nghị định số 119/2015/NĐ-CP ngày 13 tháng 11 năm 2015 của Chính phủ quy định bảo hiểm bắt buộc trong hoạt động đầu tư xây dựng

Thông tư số 28/2023/TT-BTC ngày 12 tháng 5 năm 2023 của Bộ Tài chính Quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí thẩm định dự án đầu tư xây dựng

Thông tư số 11/2021/TT-BXD ngày 10 tháng 12 năm 2021 của Bộ Xây dựng Hướng dẫn xác định và quản lý chi phí đầu tư xây dựng

Thông tư số 258/2016/TT-BTC ngày 11/11/2016 của Bộ Tài chính quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí thẩm duyệt thiết kế PCCC.

## **7.2. TỔNG MỨC ĐẦU TƯ**

Tổng mức đầu tư xây dựng là toàn bộ chi phí đầu tư xây dựng của dự án được xác định phù hợp với thiết kế cơ sở và các nội dung khác của Báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng. Nội dung tổng mức đầu tư xây dựng gồm chi phí bồi thường, hỗ trợ và tái định cư (nếu có); chi phí xây dựng; chi phí thiết bị; chi phí quản lý dự án; chi phí tư vấn đầu tư xây dựng; chi phí khác và chi phí dự phòng cho khối lượng phát sinh và trượt giá.

### **7.2.1. Nội dung của tổng mức đầu tư**

Tổng mức đầu tư là cơ sở để chủ đầu tư lập kế hoạch và quản lý vốn khi thực hiện đầu tư xây dựng công trình. thành phần tổng mức đầu tư của dự án gồm các chi phí theo hướng dẫn tại Nghị định 10/2021/NĐ-CP bao gồm các khoản mục:

$$G_{TMDT} = G_{XD} + G_{BT,ĐC} + G_{TB} + G_{QL} + G_{TV} + G_K + G_{DP}$$

Trong đó:

- $G_{TMDT}$ : Tổng mức đầu tư của dự án.
- $G_{XD}$ : Chi phí xây dựng.
- $G_{BT,ĐC}$ : Chi phí bồi thường, tái định cư.
- $G_{TB}$ : Chi phí thiết bị.
- $G_{QL}$ : Chi phí quản lý dự án.
- $G_{TV}$ : Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng.
- $G_K$ : Chi phí khác.
- $G_{DP}$ : Chi phí dự phòng.

Chi tiết Tổng mức đầu tư được thể hiện ở Bảng 7.1 và cơ cấu tổng mức đầu tư được thể hiện ở Hình 7.1.

Bảng 7.1. Tổng mức đầu tư của dự án

STT	Chi phí	Thành tiền (chưa VAT)	Thành tiền (có VAT)	Cơ cấu
<b>A. Tổng mức đầu tư</b>		<b>302,576,053</b>	<b>313,122,169</b>	<b>%</b>
1	Chi phí xây dựng	63,683,891	70,052,280	22.4%
2	Chi phí thiết bị	7,937,070	8,730,777	2.8%
3	Chi phí mua đất	185,965,330	185,965,330	59.4%
4	Chi phí QLDA	2,916,022	2,916,022	0.9%
5	Chi phí tư vấn	4,388,069	4,826,876	1.5%
6	Chi phí khác	4,721,649	5,193,814	1.7%
7	Chi phí dự phòng	24,730,479	27,203,527	8.7%
8	Lãi vay trong thời gian xây dựng	8,233,542	8,233,542	2.6%

( Xem chi tiết diễn giải tại phụ lục 14: Tổng hợp tổng mức đầu tư xây dựng công trình)



Hình 7.1. Biểu đồ cơ cấu Tổng mức đầu tư

## **7.2.2. Các hạng mục chi phí cho tổng mức đầu tư**

### *7.2.2.1. Chi phí mua đất*

Chi phí mua đất được tính với giá 70,790 nghìn đồng/m<sup>2</sup> theo quyết định số 59/2024/QĐ-UBND với tổng diện tích của khu đất khoảng 2627 m<sup>2</sup>. Chi phí mua đất (có VAT) là 185,965,330 nghìn đồng

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 4: CHI PHÍ MUA ĐẤT)

### *7.2.2.2. Chi phí xây dựng và thiết bị*

Xác định chi phí xây dựng và thiết bị công trình được tính dựa trên suất vốn đầu tư xây dựng công trình tham khảo tại “suất vốn đầu tư xây dựng công trình”. (Công bố theo Quyết định số 409/QĐ-BXD ngày 11/04/2025). Dựa vào suất vốn đầu tư xây dựng và căn cứ theo tổng số diện tích, chi phí xây dựng của căn hộ được tính bằng tích của suất vốn đầu tư, tổng số diện tích và hệ số điều chỉnh. Sau đó tính toán ta được kết quả sau:

- Chi phí xây dựng trước thuế chưa VAT: 63,683,891 nghìn đồng.
- Chi phí xây dựng sau thuế có VAT: 70,052,280 nghìn đồng.
- Chi phí thiết bị trước thuế chưa VAT: 7,937,070 nghìn đồng.
- Chi phí thiết bị sau thuế có VAT: 8,730,777 nghìn đồng.

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 2 - 3: CHI PHÍ XÂY DỰNG VÀ CHI PHÍ THIẾT BỊ )

### *7.2.2.3. Chi phí quản lý dự án*

Dựa trên cơ sở quy định tại Thông tư số 12/2021/TT-BXD ngày 31/08/2021 của Bộ Xây dựng về Hướng dẫn xác định chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng. Chi phí quản lý dự án là nguồn kinh phí cần thiết cho chủ đầu tư để tổ chức quản lý việc thực hiện các công việc quản lý dự án từ giai đoạn chuẩn bị dự án, thực hiện dự án đến khi hoàn thành, nghiệm thu bàn giao, đưa công trình vào khai thác sử dụng.

- Chi phí quản lý dự án: 2,916,022 nghìn đồng.

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 6: CHI PHÍ QUẢN LÝ DỰ ÁN)

### *7.2.2.4. Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng*

Căn cứ xác định:

- Nội dung chi phí.
- Các định mức chi phí hiện có.
- Các khoản lệ phí, thuế, bảo hiểm theo quy định.

Dựa trên cơ sở quy định tại Thông tư số 12/2021/TT-BXD ngày 31/08/2021 của Bộ Xây dựng về Hướng dẫn xác định chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng.

- Chi phí tư vấn chưa có VAT : 4,388,069 nghìn đồng
- Chi phí tư vấn đã có VAT : 4,826,876 nghìn đồng

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 8: CHI PHÍ TƯ VẤN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH)

#### 7.2.2.5. Chi phí khác

Ngoài chi phí xây dựng công trình và chi phí thiết bị, các chi phí khác được xác định bằng các phương pháp:

Đối với các khoản chi phí được quy định trong thông tư 50/2022/TT-BTC, thông tư 27/2023/TT-BTC, thông tư 28/2023/TT-BTC, thông tư 258/2016/TT-BTC, nghị định 99/2021/NĐ-CP, thông tư 11/2021/TT-BXD được tính theo quy định thông tư, nghị định này. Đối với các khoản mục khác không có trong quy định, các khoản chi phí được tạm tính hoặc tính dựa vào thiết kế cơ sở.

- Chi phí khác trước thuế chưa VAT : 6,721,649 nghìn đồng.
- Chi phí khác sau thuế có VAT : 6,193,814 nghìn đồng.

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 10: CHI PHÍ KHÁC)

#### 7.2.2.6. Chi phí dự phòng

Chi phí dự phòng (GDP) được xác định bằng tổng của chi phí dự phòng cho yếu tố khối lượng công việc phát sinh (GDP1) và chi phí dự phòng do yếu tố trượt giá trong thời gian xây dựng (GDP2) theo công thức:

$$\mathbf{GDP = GDP1 + GDP2}$$

- GDP1: Chi phí dự phòng do khối lượng phát sinh:

$$\mathbf{GDP1 = (GXD + GTB + GGPMB + GQLDA + GTV + GK) * Kps}$$

Theo thông tư 11/2021/TT-BXD, lấy  $Kps = 10\%$ . Như vậy, chi phí dự phòng khối lượng phát bằng 10% tất cả các chi phí tại mỗi thời đoạn.

- GDP2: Chi phí dự phòng do trượt giá:

$$GDP2 = GtXDCT \times [(IXDCTbq \pm IXDBQ) t - 1]$$

Trong đó:

- GDP2: chi phí dự phòng cho yếu tố trượt giá.
  - GtXDCT: giá trị tổng mức đầu tư xây dựng công trình trước chi phí dự phòng thực hiện trong khoảng thời gian thứ t.
  - IXDCTbq: chỉ số giá xây dựng sử dụng tính dự phòng cho yếu tố trượt giá,
  - IXDBQ: mức biến động bình quân của chỉ số giá xây dựng.
- Chi phí dự phòng chưa có VAT: 24,738,429 nghìn đồng.
  - Chi phí dự phòng đã có VAT: 27,212,273 nghìn đồng.

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 11: CHI PHÍ DỰ PHÒNG)

### **7.3. PHƯƠNG ÁN HUY ĐỘNG VỐN VÀ KẾ HOẠCH TRẢ NỢ**

#### **7.3.1. Cơ cấu nguồn vốn**

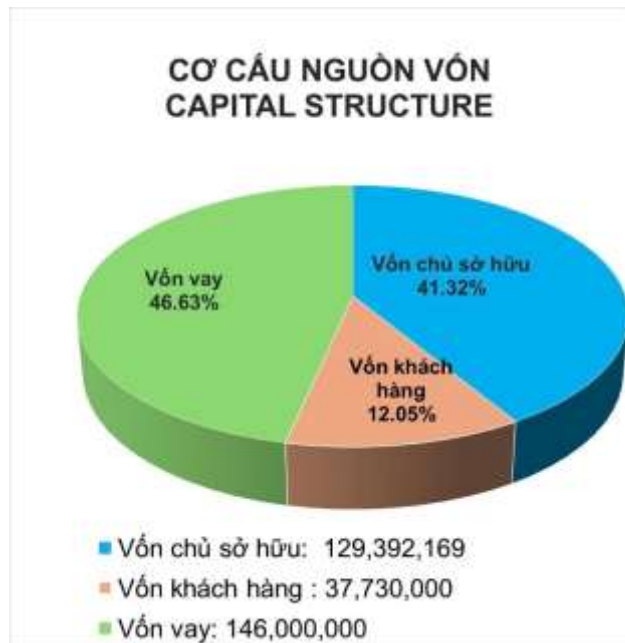
Tổng mức đầu tư của dự án là: **313,130,914** nghìn đồng. Nguồn đầu tư được chủ đầu tư huy động và phân bổ theo thời gian thực hiện dự án theo quy định một cách hợp lý. Đảm bảo cho dự án thực hiện đúng tiến độ và đạt hiệu quả cao nhất, đảm bảo cho sự thành công của dự án.

Trong thời gian xây dựng, nhu cầu sử dụng vốn, kế hoạch vay vốn dựa vào bảng tiến độ thi công công trình. Từ đó có kế hoạch rút vốn cho từng tháng. Trong thời gian kinh doanh, dựa vào cân đối thu chi và sau khi trích lập các quỹ cần thiết sẽ có kế hoạch huy động phù hợp.

Vốn đầu tư ban đầu của dự án gồm 3 nguồn đó là:

- Vốn tự có 129,392,169 nghìn đồng tương đương 41.32%,
- Vốn từ khách hàng bán căn hộ 37,730,000 nghìn đồng tương đương 12.05%
- Vốn vay 146,000,000 nghìn đồng tương đương 46,63% tổng mức đầu tư, lãi suất huy động vốn vay là 8.5%/năm.

Trả nợ vốn vay để đầu tư ban đầu theo phương thức trả dần bao gồm cả gốc lẫn lãi trong thời hạn 3 năm kể từ năm hoạt động đầu tiên.



*Hình 7.2. Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn*

### **7.3.2. Kế hoạch huy động vốn cho dự án**

Để đảm bảo nhu cầu sử dụng vốn xuyên suốt trong suốt quá trình thực hiện dự án, cần đảm bảo tiến độ phân bổ vốn phù hợp, hợp lý nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình thực hiện dự án. Dự án thực hiện trong 1 năm 6 tháng từ tháng 7/ 2025 đến hết tháng 12/2026. Dự án sử dụng vốn chủ trong 6 tháng đầu tiên từ tháng 7/ 2025 đến hết năm 2026, dự án sử dụng vốn khách hàng từ tháng 3/2026 đến hết tháng 10/2026 và giải ngân vốn vay tại ngân hàng SACOMBANK- chi nhánh tại thành phố Đà Nẵng từ tháng 1/2026 đến hết tháng 10/2026

( Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 15: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI TÀI CHÍNH )

### **7.2.3. Kế hoạch phân bổ vốn đầu tư**

Trên cơ sở nhu cầu vốn, tiến độ thực hiện đầu tư và cơ cấu nguồn vốn, ta lập tiến độ phân bổ vốn đầu tư xây dựng theo từng tháng.

Cân đối nguồn vốn đầu tư và kế hoạch phân bổ vốn trong thời gian thực hiện đầu tư xây dựng thể hiện ở Bảng 7.2:

*Bảng 7.2. Cân đối nguồn vốn và kế hoạch huy động vốn*

STT	Các hạng mục chi phí	Tổng cộng	Năm 2025	Năm 2026
			-1	0
<b>A</b>	<b>Tổng mức đầu tư</b>	<b>313,122,169</b>	<b>73,330,064</b>	<b>239,792,105</b>
1	Chi phí xây dựng	70,052,280	0	70,052,280
2	Chi phí thiết bị	8,730,777	0	8,730,777
3	Chi phí sử dụng đất	185,965,330	61,988,443	123,976,887
4	Chi phí quản lý dự án	2,916,022	972,007	1,944,015
5	Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng	4,826,876	3,059,465	1,767,412
6	Chi phí khác	5,193,814	814,986	4,378,828
7	Chi phí dự phòng	27,203,527	6,495,163	20,708,364
8	Lãi vay trong thời gian xây dựng	8,233,542	0	8,233,542
<b>B</b>	<b>Kế hoạch huy động vốn</b>	<b>313,122,169</b>	<b>73,330,064</b>	<b>239,792,105</b>
1	Vốn tự có	129,392,169	73,330,064	56,062,105
	Vốn từ khách hàng	37,730,000	0	37,730,000
2	Vốn vay	146,000,000	0	146,000,000
<b>C</b>	<b>Cân đối đầu tư và huy động vốn A-B</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Trong thời gian dự án ở giai đoạn xây dựng, nhu cầu vốn và kế hoạch huy động vốn dựa vào bảng tiến độ đã được xác định, qua đó có kế hoạch rút vốn cho từng quý. Trong thời gian dự án đi vào hoạt động, dựa vào cân đối doanh thu, chi phí, sẽ có kế hoạch trả nợ phù hợp. Do vậy, việc huy động vốn cho dự án là hoàn toàn khả thi.

## **CHƯƠNG 8: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA DỰ ÁN**

Nghiên cứu dự án về mặt tài chính là một nội dung rất quan trọng của một quá trình thiết lập hay thẩm định một dự án đầu tư. Thông qua phân tích tài chính, chúng ta xác định được quy mô đầu tư, cơ cấu các loại vốn, cơ cấu các nguồn tài trợ cho dự án, tính toán thu chi, lỗ lãi và những lợi ích thiết thực mang lại cho nhà đầu tư và cho cả cộng đồng.

Trên cơ sở nghiên cứu tài chính nhà đầu tư có được kết quả đáng giá hiệu quả về mặt tài chính của việc đầu tư, đó là kết quả quan trọng nhất để làm cơ sở cho việc quyết định có nên tiến hành đầu tư hay không.

Mục đích cơ bản của phần nghiên cứu này nhằm giải quyết các nội dung:

- Xác định nhu cầu về kinh phí đầu tư, cơ cấu phân bổ nguồn vốn, cơ cấu tài trợ.
- Tính toán khoản thu chi, lợi nhuận.
- Tính toán thời gian hoàn vốn và các chỉ tiêu hiệu quả khác.

### **8.1. CƠ SỞ TÍNH TOÁN**

Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 của Bộ tài chính quy định cụ thể về việc áp dụng mức thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013: Hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Thông tư 138/2010/TT-BTC ngày 17/9/2010: Hướng dẫn chế độ phân phối lợi nhuận

Thông tư 26/2015/TT-BTC ngày 27/2/2015: Hướng dẫn thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng

Quyết định số 595/QĐ-BHXH ngày 14/4/2017 quyết định về việc ban hành quy định quản lý thu BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ, BNN, cấp sổ BHXH, thẻ BHYT.

### **8.2. XÁC ĐỊNH CÁC BẢNG TÍNH VÀ PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ**

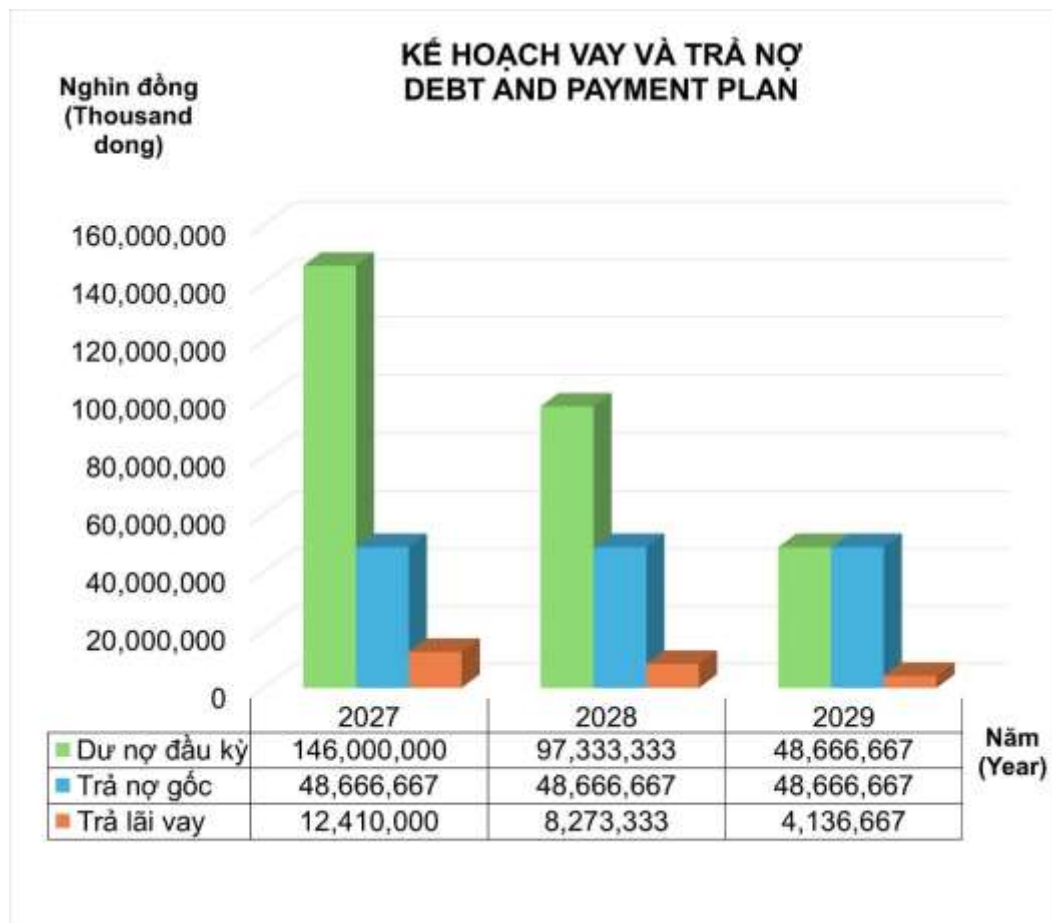
#### **8.2.1. Kế hoạch và trả nợ vay trả nợ của dự án**

Dựa vào bảng tiến độ đầu tư của dự án, xác định được nhu cầu vốn và kế hoạch vay vốn. Từ đó có kế hoạch sử dụng vốn tự có, vốn từ khách hàng và vốn vay phù hợp với khả năng tài chính của công ty, giảm thiểu tối đa số tiền phải trả lãi vay và tính toán thời hạn trả nợ gốc.

Dự án bắt đầu từ tháng 7 năm 2025, và việc vay vốn bắt đầu từ tháng 1 năm 20246, vì dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu của Chủ đầu tư bỏ ra. Từ tháng 7 năm 2025 đến tháng 12 năm 2025,

chi phí đầu tư chưa lớn nên dự án sẽ sử dụng vốn chủ sở hữu để chi trả. Kế hoạch vay vốn từ ngân hàng thương mại bắt đầu từ tháng 1 năm 2024.

Tổng mức đầu tư là 313,122,169 nghìn đồng, trong đó 129,392,914 nghìn đồng là vốn tự có, vốn từ khách hàng là 37,730,000 và 146,000,000 nghìn đồng là vốn vay từ ngân hàng thương mại SACOMBANK . Bắt đầu trả nợ cả gốc và lãi theo phương pháp trả nợ theo năng lực chủ đầu tư, kể từ khi dự án đi vào hoạt động kinh doanh. Chọn thời gian trả nợ là 03 năm, thời gian ân hạn là 0 năm dựa vào nguồn trả nợ (Khấu hao và lợi nhuận sau thuế), vừa đảm bảo khả năng trả nợ tốt, giữ uy tín với nhà tài trợ, vừa đảm bảo dự án sẽ giữ lại được một ít lợi nhuận nhất định để đầu tư. Kế hoạch trả nợ được thể hiện qua biểu đồ sau:



*Hình 8.1. Kế hoạch trả nợ của dự án*

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 16: KẾ HOẠCH VAY VÀ TRẢ NỢ CỦA DỰ ÁN)

### 8.2.2 Xác định doanh thu

Dự kiến giá bán sản phẩm của dự án:

Giá căn shophouse của dự án được xác định dựa vào nhu cầu thị trường và giá tham khảo căn hộ của dự án

*Bảng 8.1. Giá căn hộ của dự án The Olalani Shophouse*

Loại căn hộ	Đơn vị	Giá bán (1 căn hộ)
Shophouse 1 mặt tiền	1000 đồng	24,500,000
Shophouse 2 mặt tiền	1000 đồng	35,000,000

### 8.2.3. Xác định chi phí của dự án

*Bảng 8.2. Các hạng mục chi phí của dự án – The Olalani Shophouse*

STT	Diễn giải	Cách tính	2026	2027	2028	2029	2030
			0	1	2	3	4
<b>A. Chi phí bất biến</b>			<b>1,452,360</b>	<b>1,452,360</b>	<b>1,452,360</b>	<b>1,452,360</b>	<b>1,452,360</b>
1	Tiền lương và các khoản theo lương	1000 đồng/năm	1,452,360	1,452,360	1,452,360	1,452,360	1,452,360
<b>B. Chi phí khả biến</b>			<b>3,018,400</b>	<b>11,611,600</b>	<b>16,170,000</b>	<b>12,720,400</b>	<b>4,527,600</b>
	Chi phí khác (Quảng cáo, đào tạo,...)	% x DT	1,886,500	7,257,250	10,106,250	7,950,250	2,829,750
	Chi phí hoa hồng	% x DT	754,600	2,902,900	4,042,500	3,180,100	1,131,900
	Chi phí điện nước	% x DT	377,300	1,451,450	2,021,250	1,590,050	565,950
<b>Tổng chi phí (Không VAT)</b>			<b>4,470,760</b>	<b>13,063,960</b>	<b>17,622,360</b>	<b>14,172,760</b>	<b>5,979,960</b>
<b>Tổng chi phí (Có VAT)</b>			<b>4,917,836</b>	<b>15,822,716</b>	<b>20,836,956</b>	<b>17,042,396</b>	<b>8,030,316</b>

Chi phí lương bộ máy quản lý và nhân viên của chung cư được xác định bằng cách tham khảo mức lương tương ứng của từng vị trí trong các dự án nhà phố tương tự đã làm. Các khoản trích nộp theo lương được lấy bằng 23.5% chi phí lương theo quy định của Luật bảo hiểm. Chi phí hoạt động kinh doanh của dự án bao gồm: chi phí dụng cụ, nguyên vật liệu. Chi phí hoạt động kinh doanh được lấy theo phần trăm doanh thu của khối tương ứng. Các chi phí marketing, chi phí đào tạo được lấy bằng tỷ lệ phần trăm doanh thu của dự án.

#### 8.2.4. Báo cáo hiệu quả kinh doanh của dự án

Bảng báo cáo hiệu quả kinh doanh được xây dựng dựa trên tình hình về doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động khác của dự án. Thông qua báo cáo này để đánh giá được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó cho biết thông tin lãi hoặc lỗ trong vòng đời hoạt động của dự án.

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 21: BÁO CÁO HIỆU QUẢ KINH DOANH)

#### 8.2.5. Nguồn trả nợ và khả năng trả nợ của dự án

Nguồn trả nợ của dự án gồm lợi nhuận sau thuế, trả lãi vay và quỹ khấu hao tài sản cố định của dự án. Khả năng trả nợ của dự án đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá an toàn về mặt tài chính đồng thời cũng là chỉ tiêu được các nhà tài trợ vốn đặc biệt quan tâm và là một trong những tiêu chuẩn để chấp nhận cung cấp tín dụng cho dự án. Trong năm đầu khai thác dự án thì nguồn trả nợ lớn hơn nợ phải trả và hệ số trả nợ dài hạn  $DSCR = 2.2835 > 1$  cho thấy dự án hoàn toàn có khả năng trả nợ. Do đó các tổ chức tín dụng có thể an tâm chấp thuận cho dự án vay vốn. Khả năng trả nợ của dự án được thể hiện qua biểu đồ dưới đây:



Hình 8.2. Khả năng trả nợ của dự án

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 17: KHẢ NĂNG TRẢ NỢ HÀNG NĂM)

### 8.3. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH THEO QUAN ĐIỂM CHỦ ĐẦU TƯ

Phân tích hiệu quả tài chính theo quan điểm Chủ đầu tư nhằm xem xét dòng tài chính chi cho dự án và các lợi ích thu được, đi kèm với chi phí cơ hội của vốn cổ đông đóng góp vào dự án, coi vốn vay là khoản thu, trả vốn vay và lãi là khoản chi. Theo quan điểm này, nhà phân tích quan tâm đến các loại nguồn tài trợ sử dụng cho dự án và ảnh hưởng của nó đối với dự án. Chủ đầu tư quan tâm đến dòng ngân lưu ròng còn lại cho mình sau khi đã thanh toán nợ vay. Qua tính toán dòng ngân lưu, ta được các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính dự án theo quan điểm chủ sở hữu

Trong đó đã tính ra các chỉ số NPV, IRR

- Giá trị hiện giá th hồi ròng NPV:  $NPV = 74,950,496$  nghìn đồng  $> 0$ : Dự án được chấp nhận
- Tỷ suất hoàn vốn nội bộ  $IRR = 29\% >$  Chi phí vốn chủ sở hữu  $re = 11\%$ : Dự án được chấp nhận
- Thời gian thu hồi vốn: 3 năm 1 tháng

Hình 8.3. Lũy kế giá ngân lưu (Quan điểm chủ đầu tư)



(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 23: NGÂN LƯU DỰ ÁN THEO QUAN ĐIỂM CHỦ ĐẦU TƯ)

**Kết luận:** Từ hình 8.3 trên về lũy kế dòng tiền và lũy kế hiện giá dòng tiền của dự án shophouse Olalani phản ánh rõ nét quá trình vận hành tài chính qua từng năm. Trong giai đoạn đầu (2025–2026), dòng tiền âm mạnh do đây là thời kỳ triển khai đầu tư với chi phí lớn. Tuy nhiên, từ năm 2027 trở đi, dòng tiền cải thiện tích cực và chuyển sang dương, cho thấy dự án bắt đầu bước vào giai đoạn thu hồi vốn.

Kết quả phân tích cho thấy, thời gian hoàn vốn của dự án là 2 năm 9 tháng nếu không chiết khấu và 3 năm 1 tháng nếu có chiết khấu. Sự chênh lệch này thể hiện ảnh hưởng của yếu tố thời gian và chi phí sử dụng vốn, từ đó nhấn mạnh vai trò của việc lựa chọn phương án tài chính hợp lý.

Đến năm 2030, tổng dòng tiền tích lũy của dự án đạt khoảng 142,1 tỷ đồng (không chiết khấu) và 74,95 tỷ đồng (có chiết khấu). Những con số này khẳng định dự án The Olalani shophouse có tiềm năng sinh lời cao về dài hạn, đồng thời cho thấy tính khả thi về mặt tài chính nếu được triển khai và quản lý hiệu quả. Tuy vậy, cần có chiến lược quản lý dòng tiền chặt chẽ trong giai đoạn đầu để đảm bảo tiến độ và hiệu quả đầu tư.

## **8.4. PHÂN TÍCH AN TOÀN TÀI CHÍNH DỰ ÁN**

### **8.4.1. Cơ sở lý luận**

Phân tích độ nhạy nhằm xem xét mức độ nhạy cảm của dự án đối với sự biến động của các yếu tố liên quan (công suất, giá bán và chi đầu tư), là phương pháp nghiên cứu mối quan hệ giữa các đại lượng đầu vào không an toàn và đại lượng đầu ra. Các đại lượng đầu ra cần phân tích: Chỉ tiêu hiện giá thu hồi ròng (NPV), tỷ suất thu lợi nội bộ (IRR), thời gian hoàn vốn (Thv).

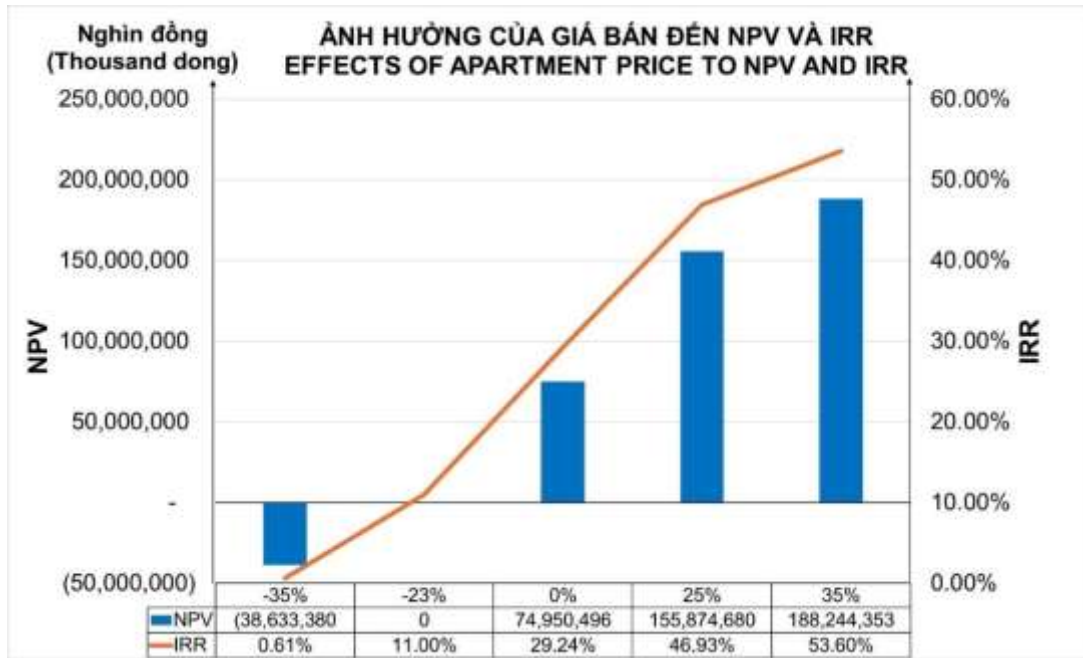
### **8.4.2. Phân tích độ nhạy dự án**

Trong quá trình hoạt động dự án sẽ chịu nhiều yếu tố tác động cùng một lúc làm thay đổi lợi ích của dự án, vì vậy ta phải xem xét yếu tố độ nhạy dưới tác dụng của nhiều yếu tố một lúc. Để thực hiện thao tác này, ta sẽ tiến hành phân tích độ nhạy trên phần mềm Excel với bảng tính 1 chiều và 2 chiều.

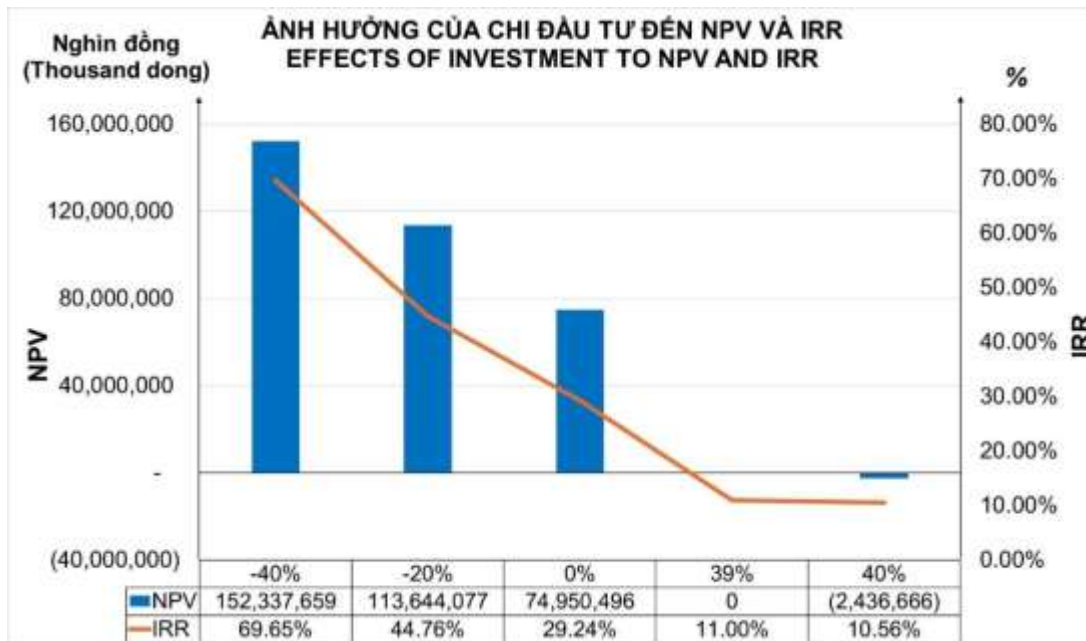
#### *8.4.2.1. Độ nhạy một chiều*

Phân tích độ nhạy 1 chiều của NPV, IRR, Thv theo quan điểm Chủ đầu tư khi thay đổi giá bán và chi đầu tư. Đây là những yếu tố có khả năng thay đổi lớn và sự thay đổi đó có ảnh hưởng không nhỏ đến dự án.

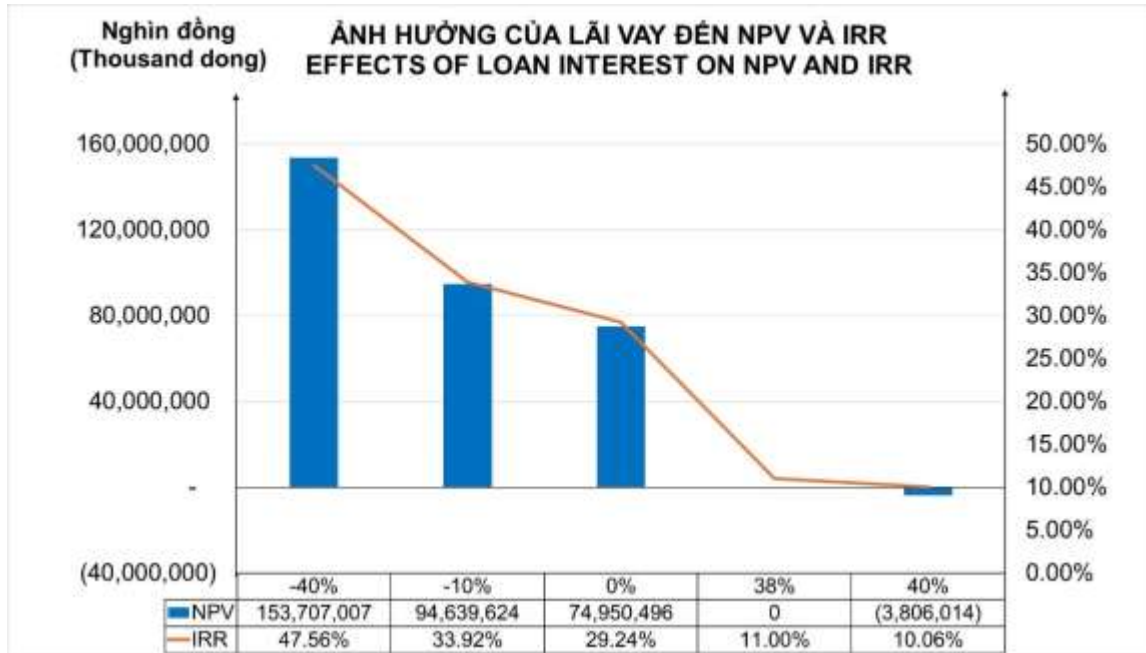
(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 26: PHÂN TÍCH ĐỘ NHAY MỘT CHIỀU THEO GIÁ BÁN, LÃI VAY VÀ CHI ĐẦU TƯ)



Hình 8.4. Độ nhạy 1 chiều theo giá bán của dự án



Hình 8.5. Độ nhạy 1 chiều theo chi đầu tư của dự án



Hình 8.6. Độ nhạy 1 chiều theo lãi vay của dự án

**Kết luận:** Dựa trên ba hình trên phân tích độ nhạy, có thể thấy hiệu quả tài chính của dự án Shophouse Olalani biến động đáng kể khi các yếu tố đầu vào như chi phí đầu tư, giá bán sản phẩm và lãi suất vay vốn thay đổi. Điều này cho thấy dự án có độ nhạy cao, đòi hỏi nhà đầu tư phải có chiến lược quản lý rủi ro phù hợp để đảm bảo hiệu quả bền vững.

Khi phân tích độ nhạy của giá bán đến hiệu quả đầu tư thì giá bán tăng, lợi nhuận tăng mạnh; nhưng nếu giá bán giảm, chỉ số NPV nhanh chóng bị kéo xuống mức âm. Điều này chứng minh rằng thị trường đầu ra và chiến lược giá là yếu tố quyết định thành bại của dự án. Để đạt được hiệu quả như mong muốn, chủ đầu tư cần nắm bắt đúng nhu cầu khách hàng, lựa chọn thời điểm mở bán hợp lý và áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt để kích cầu.

Khi phân tích độ nhạy của chi phí đầu tư có ảnh hưởng rõ rệt đến khả năng sinh lời của dự án. Khi chi phí tăng, cả NPV và IRR đều có xu hướng giảm mạnh. Nếu chi phí vượt ngưỡng kiểm soát, dự án có thể không còn hiệu quả về mặt tài chính. Ngược lại, nếu tối ưu tốt chi phí xây dựng, thi công và các chi phí ban đầu, dự án sẽ có khả năng sinh lời cao hơn. Do đó, việc lựa chọn nhà thầu uy tín, tối ưu thiết kế và kiểm soát tiến độ là những yếu tố quan trọng để giữ chi phí trong giới hạn cho phép.

Khi phân tích độ nhạy của lãi suất vay vốn thì lãi suất tăng, chi phí tài chính tăng theo, khiến dòng tiền ròng giảm và ảnh hưởng tiêu cực đến NPV, IRR. Tuy mức độ ảnh hưởng không

manh bằng giá bán hoặc chi phí đầu tư, nhưng lãi suất vẫn là yếu tố cần đặc biệt lưu ý trong giai đoạn lập kế hoạch tài chính. Nếu có thể tiếp cận nguồn vốn với lãi suất thấp hoặc ưu đãi, dự án sẽ có điều kiện thuận lợi để tối ưu hiệu quả.

Từ ba hình trên cho thấy dự án có độ nhạy cao, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các giải pháp kỹ thuật, tài chính và thị trường. Việc cân đối chi phí đầu tư, xây dựng chiến lược giá phù hợp và có kế hoạch vay vốn hiệu quả sẽ là chìa khóa quyết định đến mức độ thành công của dự án Shophouse Olalani trong thực tế triển khai. Đây cũng là cơ sở quan trọng giúp chủ đầu tư chủ động đưa ra các kịch bản ứng phó phù hợp khi điều kiện thị trường hoặc chi phí đầu vào thay đổi.

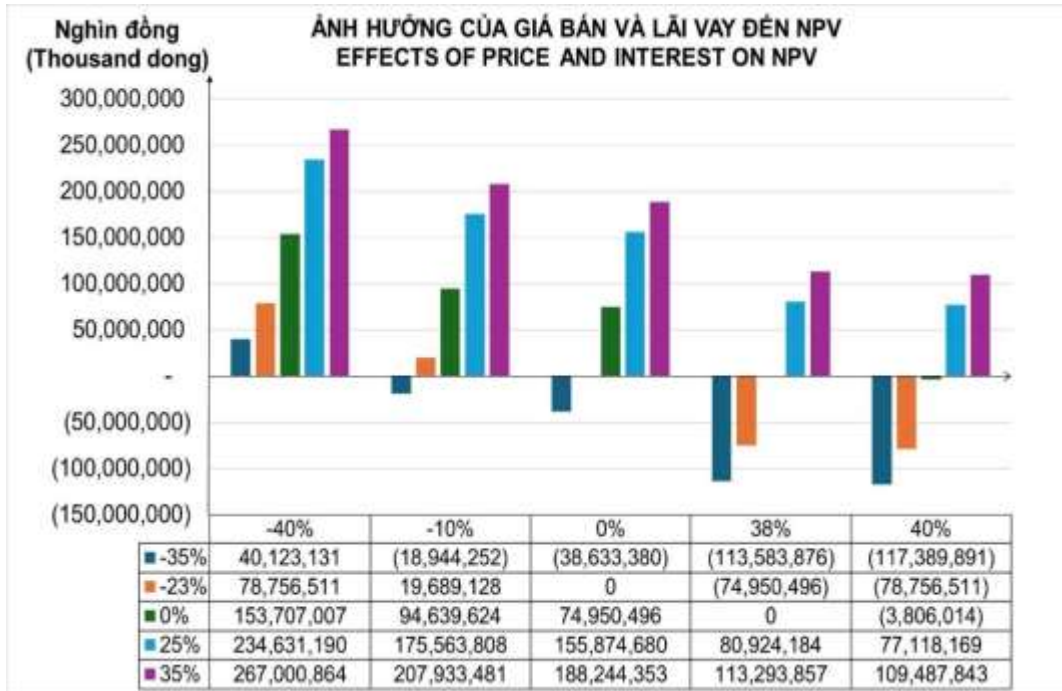
**8.4.2.2. Độ nhạy hai chiều**

Để có kết quả đáng tin cậy hơn, ta tiến hành phân tích độ nhạy hai chiều để xem xét ảnh hưởng của nhiều tham số cùng một lúc. Ta phân tích tác động của cặp yếu tố giá bán và chi đầu tư của dự án tác động đến NPV và IRR của dự án. Đây là cặp yếu tố tương đối nhạy tác động mạnh đến các chỉ tiêu tài chính.

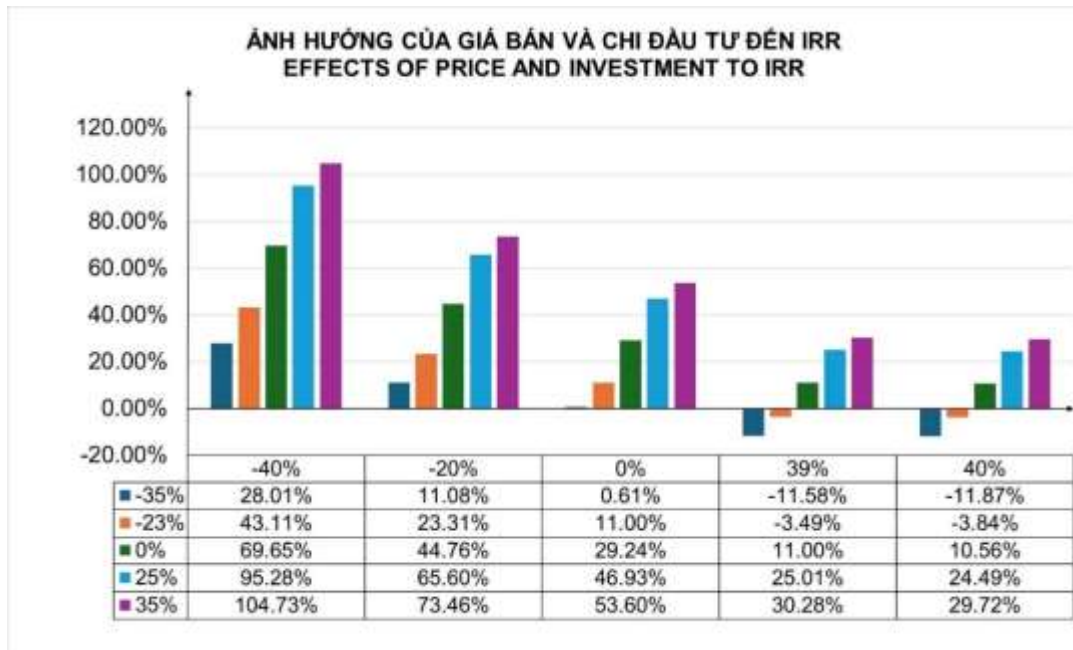
(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 27: PHÂN TÍCH ĐỘ NHẠY HAI CHIỀU THEO GIÁ BÁN, LÃI VAY VÀ CHI ĐẦU TƯ)



*Hình 8.7. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và chi đầu tư đến NPV*



Hình 8.8. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và lãi vay đến NPV



Hình 8.9. Độ nhạy 2 chiều của giá bán và chi đầu tư đến IRR

**Kết luận:** Phân tích độ nhạy hai chiều cho thấy hiệu quả tài chính của dự án phụ thuộc chặt chẽ vào giá bán sản phẩm, chi phí đầu tư và lãi suất vay vốn.

Cụ thể, khi giá bán tăng 35% và chi phí/lãi suất giảm 35%, NPV đạt mức cao nhất trên 265.000 triệu đồng, IRR vượt 104%, thể hiện khả năng sinh lời vượt trội và biên an toàn tài chính rất lớn. Ngược lại, nếu giá bán giảm 40% kết hợp với chi phí đầu tư hoặc lãi vay tăng mạnh, NPV rơi xuống mức âm hơn 116.000 triệu đồng, IRR âm gần 12%, cho thấy dự án không còn khả thi.

Ngay cả trong điều kiện cơ sở (các biến số giữ nguyên), NPV chỉ đạt khoảng 61.797 triệu đồng, IRR ở mức 25,86%, phản ánh rằng biên an toàn tài chính không quá lớn và dự án vẫn chịu ảnh hưởng đáng kể khi điều kiện thị trường biến động.

Điều này nhấn mạnh yêu cầu cấp thiết đối với chủ đầu tư: cần kiểm soát tốt chi phí đầu tư, lãi vay và linh hoạt trong chính sách giá bán theo biến động thị trường. Đây là yếu tố then chốt giúp đảm bảo hiệu quả và tính khả thi của dự án trong các kịch bản khác nhau.

#### 8.4.2.3. Phân tích tình huống

*Bảng 8.3. Phân tích tình huống của dự án*

<b>TÓM TẮT KỊCH BẢN</b>						
<b>Diễn giải</b>	<b>Giá trị hiện thời</b>	<b>TH rất xấu</b>	<b>TH xấu</b>	<b>TH bình thường</b>	<b>TH tốt</b>	<b>TH rất tốt</b>
<b>Thay đổi các ô:</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Lãi vay</b>	0%	40%	38%	0%	-10%	-40%
<b>Chi đầu tư</b>	0%	40%	39%	0%	-20%	-40%
<b>Giá bán</b>	0%	-35%	-23%	0%	25%	35%
<b>Ô kết quả</b>						
<b>NPV</b>	74,950,496	(195,265,822)	(150,129,669)	74,950,496	214,257,389	344,171,119
<b>IRR</b>	29.24%	-27.47%	-18.05%	29.24%	70.78%	128.70%
<b>Thv</b>	3 N 1 T	Không khả thi	Không khả thi	3 N 1 T	2 N 1 T	1 N 5 T

**Kết luận:** Phân tích các kịch bản tài chính đã chỉ ra rằng hiệu quả của dự án chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi ba yếu tố then chốt: giá bán, chi phí đầu tư và lãi suất vay. Trong điều kiện thị trường biến động, sự thay đổi của từng yếu tố này có thể làm thay đổi hoàn toàn tính khả thi của dự án.

Ở kịch bản rất tốt, khi giá bán tăng 35% và đồng thời lãi vay, chi phí đầu tư giảm 40%, dự án đạt NPV 344.171 triệu đồng, IRR lên đến 128,70%, thời gian thu hồi vốn nhanh (1 năm 5 tháng), phản ánh mức độ sinh lời vượt trội và khả năng hấp dẫn dòng vốn đầu tư.

Ngược lại, trong kịch bản rất xấu, khi giá bán giảm 35%, trong khi lãi vay và chi phí đầu tư tăng 40%, NPV rơi xuống âm 195.266 triệu đồng, IRR âm 27,47%, chứng tỏ dự án mất hoàn toàn khả năng tài chính và không thể triển khai nếu rơi vào tình huống bất lợi như vậy.

Ngay cả trong kịch bản bình thường, tức là khi các yếu tố giữ nguyên như hiện tại, dự án vẫn duy trì NPV 74.950 triệu đồng, IRR đạt 29,24%, cho thấy mức sinh lời ổn định, và thời gian hoàn vốn trong 3 năm 1 tháng là hợp lý với một dự án bất động sản quy mô vừa.

Kết quả phân tích cho thấy, mức độ an toàn tài chính của dự án phụ thuộc rất lớn vào khả năng kiểm soát chi phí đầu tư, đàm phán lãi suất vốn vay hợp lý và linh hoạt trong chiến lược định giá bán hàng theo từng thời điểm của thị trường. Vì vậy, để đảm bảo hiệu quả và bền vững, chủ đầu tư cần xây dựng các kịch bản tài chính ứng biến tốt, sẵn sàng điều chỉnh kế hoạch đầu tư và phương án huy động vốn theo biến động thực tế. Đây là điều kiện tiên quyết để dự án có thể ứng phó rủi ro, tối đa hóa lợi nhuận và thành công trong môi trường kinh doanh còn nhiều bất định.

## **CHƯƠNG 9: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ, XÃ HỘI CỦA DỰ ÁN**

### **9.1. GIÁ TRỊ TĂNG DỰ ÁN TẠO RA MỖI NĂM VÀ CHO CẢ ĐỜI DỰ ÁN**

Giá trị gia tăng trong nước là khoản chênh lệch giữa giá trị đầu vào và giá trị đầu ra. Giá trị gia tăng càng lớn thì dự án đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân càng nhiều, hiệu quả kinh tế xã hội càng lớn. Trong đó, giá trị đầu ra của dự án gồm: giá trị dịch vụ của dự án tạo ra. Trong đó, giá trị đầu vào là vốn đầu tư của dự án và giá trị đầu vào vật chất

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 24: THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG)

### **9.2. MỨC ĐÓNG GÓP VÀO NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC HÀNG NĂM CỦA DỰ ÁN**

Các khoản nộp từ dự án vào ngân sách nhà nước là thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) thuế giá trị gia tăng (VAT). Theo Thông tư số 96/2015/TT-BTC, Thông tư số 96/2015/TT-BTC và Thông tư 219/2013/TT-BTC quy định thuế giá trị gia tăng là 10%, thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%

(Xem chi tiết diễn giải tại PHỤ LỤC 25: ĐÓNG GÓP NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC)

### **9.3. CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ XÃ HỘI KHÁC**

Dự án The Olalani Shophouse được triển khai tại khu vực ven biển Đà Nẵng không chỉ góp phần nâng cao giá trị bất động sản khu vực mà còn mang lại nhiều lợi ích kinh tế - xã hội thiết thực. Dưới góc nhìn của chủ đầu tư, dự án đóng vai trò là động lực thúc đẩy phát triển hạ tầng đô thị, đồng thời tạo ra chuỗi giá trị liên kết giữa các ngành dịch vụ, du lịch và thương mại.

Khi dự án đi vào vận hành, hàng trăm việc làm sẽ được tạo ra cho người lao động địa phương trong các lĩnh vực như xây dựng, vận hành thương mại, bảo trì, dịch vụ du lịch – lưu trú, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp và nâng cao thu nhập bình quân đầu người. Bên cạnh đó, việc phát triển các shophouse theo mô hình thương mại kết hợp nghỉ dưỡng sẽ thu hút thêm dòng khách du lịch chất lượng cao, giúp tăng doanh thu ngành dịch vụ địa phương.

Dự án cũng đóng góp trực tiếp vào ngân sách nhà nước thông qua các khoản thuế, phí và lệ phí trong suốt quá trình xây dựng và khai thác vận hành. Ngoài ra, việc đầu tư hạ tầng cảnh quan, đường sá và tiện ích khu vực xung quanh cũng thúc đẩy giá trị bất động sản và phát triển bền vững cho khu vực ven biển Đà Nẵng.

The Olalani Shophouse không chỉ là một dự án kinh doanh mà còn là một phần trong quá trình hiện đại hóa đô thị, cải thiện chất lượng sống cho cư dân địa phương và đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố.

## **KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

### **KẾT LUẬN**

Sau quá trình nghiên cứu, đánh giá và phân tích toàn diện về các yếu tố kinh tế - tài chính, kỹ thuật, xã hội và định hướng phát triển đô thị, có thể khẳng định rằng dự án The Olalani Shophouse Đà Nẵng, do Tập đoàn Sun Group làm chủ đầu tư, là một dự án có tính khả thi cao, hiệu quả về mặt tài chính, đồng thời mang lại nhiều giá trị bền vững cho địa phương.

Với Giá trị hiện tại ròng (NPV) đạt 74.450.496 nghìn đồng, tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) đạt 29%, và thời gian hoàn vốn chỉ 2 năm 1 tháng, dự án vượt xa mức tiêu chuẩn của các dự án bất động sản thương mại thông thường. Điều này cho thấy đây là một phương án đầu tư hấp dẫn, có hiệu quả tài chính vượt trội và khả năng thu hồi vốn nhanh, đồng thời đảm bảo an toàn dòng tiền và khả năng sinh lời cho chủ đầu tư cũng như các đối tác, nhà đầu tư thứ cấp.

Không chỉ dừng lại ở các chỉ số tài chính ấn tượng, The Olalani Shophouse Đà Nẵng còn được định vị là một sản phẩm bất động sản thương mại - du lịch cao cấp, nằm trong quần thể khu du lịch ven biển sôi động của Đà Nẵng. Với quy hoạch hiện đại, thiết kế kiến trúc sang trọng, kết nối hạ tầng đồng bộ và nằm trong khu vực có mật độ du khách cao, dự án sẽ trở thành điểm đến thu hút đầu tư, góp phần hình thành một trung tâm mua sắm, giải trí và nghỉ dưỡng đẳng cấp quốc tế.

Về mặt xã hội, dự án sẽ tạo ra hàng trăm cơ hội việc làm trực tiếp và gián tiếp trong các lĩnh vực xây dựng, thương mại, dịch vụ và du lịch. Đồng thời, dự án góp phần nâng cao chất lượng không gian đô thị, thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội tại địa phương, đặc biệt trong bối cảnh Đà Nẵng đang đẩy mạnh chiến lược trở thành “thành phố đáng sống” và trung tâm du lịch hàng đầu khu vực Đông Nam Á.

Với vai trò là một trong những bước đi chiến lược của Sun Group trong việc mở rộng thị trường bất động sản thương mại tại miền Trung, The Olalani Shophouse Đà Nẵng có đủ điều kiện để trở thành một dự án điểm nhấn, mang lại giá trị gia tăng bền vững cả về mặt kinh tế lẫn quy hoạch đô thị.

### **KIẾN NGHỊ**

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai và đưa dự án vào hoạt động đúng tiến độ, tôi ưu hiệu quả đầu tư, kính đề nghị UBND thành phố Đà Nẵng và các sở, ban, ngành liên quan quan tâm, hỗ trợ và xem xét các nội dung sau

Dự án đang trong giai đoạn hoàn thiện các thủ tục đầu tư và pháp lý liên quan như phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500, giấy phép xây dựng, chuyển mục đích sử dụng đất, thẩm định đánh giá tác động môi trường... Vì vậy, kính đề nghị UBND thành phố và các cơ quan chức năng liên quan xem xét hỗ trợ, đẩy nhanh tiến độ xử lý hồ sơ, tạo điều kiện thuận lợi để nhà đầu tư triển khai dự án theo đúng tiến độ đề ra. Việc tinh giản thủ tục hành chính không chỉ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho nhà đầu tư, mà còn thể hiện rõ cam kết của chính quyền thành phố trong việc thu hút và đồng hành cùng các nhà đầu tư chiến lược.

Dự án có vai trò quan trọng trong việc phát triển mô hình bất động sản thương mại – dịch vụ chất lượng cao tại khu vực ven biển Đà Nẵng. Do đó, đề xuất thành phố xem xét áp dụng một số chính sách ưu đãi về thuế, phí sử dụng đất, hỗ trợ hạ tầng kỹ thuật và cấp đất sạch để khuyến khích đầu tư, đồng thời nâng cao sức cạnh tranh của dự án so với các khu vực tương đồng trong khu vực miền Trung. Các ưu đãi này không chỉ mang lại lợi ích cho nhà đầu tư mà còn góp phần đẩy nhanh tiến độ hoàn thiện đô thị, tăng nguồn thu ngân sách và mở rộng không gian phát triển dịch vụ – thương mại.

Kiến nghị chính quyền thành phố phối hợp với các đơn vị xúc tiến đầu tư, du lịch, truyền thông tổ chức các hội nghị, hội thảo giới thiệu tiềm năng của dự án The Olalani Shophouse đến các nhà đầu tư trong nước và quốc tế. Thông qua các kênh truyền thông chiến lược, có thể xây dựng hình ảnh dự án như một biểu tượng mới của đô thị ven biển hiện đại, từ đó thu hút dòng vốn đầu tư thứ cấp, tăng tỷ lệ lấp đầy và thúc đẩy phát triển chuỗi giá trị thương mại dịch vụ xung quanh.

Cuối cùng, cần có cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan quản lý nhà nước và chủ đầu tư trong suốt quá trình thi công, vận hành và quản lý dự án. Điều này nhằm đảm bảo các tiêu chuẩn xây dựng, kỹ thuật, an toàn, vệ sinh môi trường được tuân thủ nghiêm ngặt; đồng thời giúp dự án phát triển hài hòa với cảnh quan đô thị và môi trường xã hội, tránh xảy ra các bất cập trong quá trình sử dụng lâu dài.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### 1. Giáo trình và sách tham khảo

- [1] Phạm Anh Đức, (2017). *“Bài giảng Kinh tế đầu tư”*.
- [2] Bùi Nữ Thanh Hà. *“Giáo trình Kế hoạch và dự báo; Thẩm định dự án đầu tư”*.
- [3] TS. Nguyễn Tấn Bình. *“Xây dựng kế hoạch ngân lưu và lập báo cáo ngân lưu cho dự án”*.
- [4] Th.S. Phạm Thị Trang. *“Định giá sản phẩm xây dựng”*, Nhà xuất bản Xây dựng.

### 2. Tài liệu tham khảo

- [1] Báo cáo Thực trạng thị trường bất động sản Việt Nam năm 2024 và kiến nghị giải pháp phát triển bền vững
- [2] Báo cáo Dân số Đà Nẵng - Thông tin Dân số từ Cục Thống kê
- [3] Báo cáo Đà Nẵng có tỷ lệ dân số khu vực thành thị cao nhất nước - Tạp chí Doanh nghiệp Việt Nam

### 3. Địa chỉ website tham khảo

<https://danso.info/dan-so-da-nang/>

[https://doanhnghiepvn.vn/tin-tuc-su-kien/da-nang-co-ty-le-dan-so-khu-vuc-thanh-thi-cao-nhat-nuoc/20250106075911981#goog\\_rewarded](https://doanhnghiepvn.vn/tin-tuc-su-kien/da-nang-co-ty-le-dan-so-khu-vuc-thanh-thi-cao-nhat-nuoc/20250106075911981#goog_rewarded)

<https://danang.gov.vn/trang-chu>

<https://meeymap.com/tin-tuc/ban-do-thanh-pho-da-nang>

