

ÁP DỤNG PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ (VALUE CHAIN ANALYSIS) TRONG ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN CĂN HỘ DU LỊCH (CONDOTEL) TRONG GIAI ĐOẠN THỰC HIỆN DỰ ÁN TẠI VIỆT NAM

Trương Văn Nam^{1*}, Nguyễn Anh Thư²

¹ Học viên cao học ngành Quản Lý xây dựng, Bộ môn Thi công và Quản lý Xây dựng, Khoa Kỹ thuật Xây dựng, Trường Đại học Bách Khoa – ĐHQG – HCM

² Bộ môn Thi công và Quản lý Xây dựng, Khoa Kỹ thuật Xây dựng, Trường Đại học Bách Khoa - ĐHQG - HCM

Nhận ngày 01/02/2021, thẩm định ngày 11/2/2021, chỉnh sửa ngày 19/03/2021, chấp nhận đăng 29/04/2021

Tóm tắt

Nghiên cứu này thực hiện việc đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản (BDS) căn hộ du lịch (Condotel) trong giai đoạn thực hiện dự án tại Việt Nam dựa trên phương pháp phân tích chuỗi giá trị (Value chain analysis). Nền tảng của nghiên cứu dựa trên chuỗi giá trị của Nick B. Ganaway, (2006) “Chuỗi giá trị cho dự án đầu tư xây dựng” một chuỗi giá trị phù hợp cho dự án BDS Condotel tại Việt Nam được xây dựng. Có 40 yếu tố yếu tố ảnh hưởng đã được xác định, bằng cách xem xét các tài liệu nghiên cứu trước; các báo cáo chuyên ngành BDS, và các cuộc phỏng vấn chuyên sâu với các chuyên gia nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng-BDS ở Việt Nam, 40 yếu tố trên được xem xét sự phù hợp về tính chất để xếp vào 10 nhóm khái niệm trong chuỗi đã được xây dựng. Một bảng câu hỏi khảo sát được phát ra bằng hình thức gửi mail và gửi qua các mạng xã hội đến các đối tượng có sự hiểu biết về BDS Condotel. Điều này mang lại 202 phản hồi hợp lệ để phân tích dữ liệu. Kết quả nghiên cứu xác định được 39 yếu tố thuộc 10 nhóm có ảnh hưởng đến giá trị BDS Condotel trong giai đoạn thực hiện dự án, trong đó có 8 nhóm ảnh hưởng trực tiếp gồm: (A1) Thu hồi đất; A2) Phát triển dự án; (A3) Hoạt động Thiết kế; (A4) Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu); (A6) Tiếp thị và bán hàng; (B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị; (B2) Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung; (B3) Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh, ảnh hưởng gián tiếp có 2 nhóm gồm: (A5) Hoạt động xây dựng; (B4) Quản lý nhân sự & thông tin. Qua kết quả nghiên cứu ta cũng thấy được rằng các hoạt động chính trực tiếp làm gia tăng giá trị cho BDS condotel, nhưng chúng không nhất thiết phải quan trọng hơn các hoạt động hỗ trợ, việc phân các yếu tố thành các hoạt động, các nhóm khái niệm với mục đích chung là để tìm ra và đánh giá được nhóm nào, yếu tố nào ảnh hưởng đến giá trị BDS condotel để từ đó có các giải pháp hoặc cải tiến các nhóm hoặc các yếu tố ảnh hưởng tiêu cực để nâng cao hơn nữa giá trị của condotel.

Từ khóa: *Value Chain Analysis, Condotel, Bất động sản, Mô hình phương trình cấu trúc (SEM).*

Abstract

This study evaluates the factors affecting the value of real estate (real estate) condotels in the project implementation period in Vietnam based on the value chain analysis method. The foundation of the research is based on the value chain of Nick B. Ganaway, (2006) “Value chain for construction investment projects” a suitable value chain for the Condotel real estate project in Vietnam is built. There are 40 influencing factors that have been identified, by reviewing the previous research literature; Specialized real estate reports, and in-depth interviews with experts with many years of experience in the construction-real estate sector in Vietnam, the above 40 factors are considered for qualitative suitability to be ranked in 10 The concept group in the chain was constructed. A survey questionnaire was sent out by mail and sent through social networks to objects with knowledge of Condotel real estate. This yields 202 valid responses for data analysis. The research results have identified 39 factors belonging to 10 groups that affect the value of Condotel real estate in the project implementation period, of which 8 groups are directly affected, including: (A1) Land acquisition; A2) Project development; (A3) Design Activities; (A4) Bidding (selection of contractor); (A6) Marketing and sales; (B1) Sufficiency and location of facilities and equipment; (B2) Effectiveness, efficiency of financial accounting system & general cost control; (B3) The effectiveness and efficiency of the business management system, indirect effects have 2 groups, including: (A5) Construction activities; (B4) Human Resource & Information Management. Through the research results, we can also see that the main activities directly increase the value of condotel real estate, but they are not necessarily more important than supporting activities, the division of factors into activities, The conceptual groups with the general purpose are to find out and evaluate which groups and factors affect the value of the condotel real estate so that there are solutions or improvement of groups or negative factors to further enhancing the value of condotel.

Key words: *Value Chain Analysis, Condotel, Real estate, Structural Equation Modeling.*

Giới thiệu

Thị trường bất động sản nước ta được hình thành từ năm 1993, sau khi Luật Đất đai cho phép chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Năm 1996 lần đầu khái niệm: Thị trường bất động sản, được chính thức đề cập trong văn kiện Đại Hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII, với sự ra đời của luật đất đai 2003. “Kinh tế bất động sản là một thành phần quan trọng chiếm tỉ trọng cao trong nền kinh tế của tất cả các nước phát triển. Đối với các nước đang phát triển, kinh tế bất động sản (BDS) có vai trò tạo nên tích lũy tài chính ban đầu cho quá trình công nghiệp hóa đất nước. Điều này đã được chứng minh thực tế ở các nước và vùng lãnh thổ như Singapore, Hàn Quốc, Trung Quốc” [1]

Trong những năm gần đây tính từ năm 2009 thì bên cạnh những loại hình BDS truyền thống như: Đất nền; Nhà phố; Căn hộ chung cư, thì thị trường BDS Việt Nam đã và đang xuất hiện các loại hình BDS mới như: Bất động sản nghỉ dưỡng; Bất động sản công nghiệp; Bất động sản hoa viên nghỉ trang; Shophouse... Trong đó nổi bật nhất và phát triển mạnh mẽ nhất có thể nói đến loại hình bất động sản nghỉ dưỡng-căn hộ du lịch (Condotel), tại các thành phố lớn ven biển ở nước ta như: Nha Trang; Đà Nẵng; Phan Thiết; Phú Quốc các dự án đầu tư vào BDS du lịch (Condotel) được hình thành và gia tăng nhanh chóng. Điển hình như tại Khánh Hòa: “Trong giai đoạn 2013 - 2017, tổng nguồn cung tăng trung bình 80 %/ năm. Tính đến nửa đầu năm 2018, tổng nguồn cung căn hộ khách sạn (Condotel) đạt hơn 12.040 căn. Nha Trang chiếm lĩnh thị trường với 70 % thị phần”[2].

Giá trị bất động sản Condotel có sự biến động thay đổi theo vòng đời của dự án, sự thay đổi giá trị của BDS Condotel tạo thành một chuỗi giá trị. Trên chuỗi giá trị của Condotel có các nhân tố tác động đến các mắc xích trong chuỗi, những nhân tố này có các tính chất đặc điểm khác nhau nhưng đều làm ảnh hưởng đến giá trị của Condotel. Trong vòng đời của dự án Condotel thì giai đoạn thực hiện dự án là thời điểm có tính chất quyết định ảnh hưởng lớn nhất đến sự thành công của dự án, giai đoạn này sẽ quyết định về: Giá bán; Lợi nhuận cam kết hàng năm cho Nhà đầu tư; Hình thức kinh doanh; Đơn vị vận hành dự án sau này....

1. Lược khảo

1.1. Những nghiên cứu trước về bất động sản

Các nghiên cứu trước đã xem xét đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị BDS như:

Nguyễn Hữu Cường, Đỗ Đức Tài: “Các yếu tố ảnh hưởng đến cảm nhận về giá bán của căn hộ cao cấp”, (2020). Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi quy bội (MRA) xác định 5 yếu tố quyết định chính ảnh hưởng đến cảm nhận về giá bán của căn hộ cao cấp tại Hà Nội, bao gồm: Đặc điểm vật lý của căn hộ cao cấp (PC); Vị trí và vị trí của một căn hộ (LP); Khu vực xung quanh (SA); Chất lượng dịch vụ do nhà quản lý cung cấp; (QS) và Yếu tố nhân khẩu học (DF). Lâm Đạo Liêm: “Phân Tích Các Yếu Tố Ảnh Hưởng Đến Giá Căn Hộ Chung Cư Tại Thành Phố Hồ Chí Minh” (2019). Nghiên cứu xác định được biến có tác động nhiều nhất có thể kể đến là loại căn hộ; Tính pháp lý của căn hộ; Các dịch vụ tiện ích bên trong chung cư; Vị trí quận của chung cư; Uy

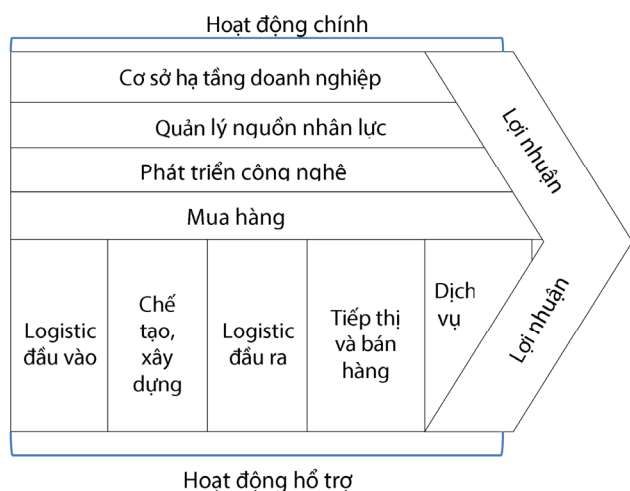
tín của chủ đầu tư. Nguyễn Hữu Nhiên: “Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản ở Thành phố Hồ Chí Minh, trường hợp áp dụng tại địa bàn quận 6 đề xuất kiến nghị, giải pháp”, (2019). Nghiên cứu chỉ ra rằng tất cả các biến điều ảnh hưởng tích cực đến giá trị bất động sản, ngoại trừ biến diện tích sàn xây dựng BDS. Ngoài ra cũng kéo theo kết quả nghiên cứu, yếu tố quy mô số tầng căn nhà và chiều rộng mặt tiền nhà tác động mạnh nhất đến giá trị bất động sản. Nguyễn Quyết Thắng, Dương Thanh Tùng: “Các yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển thị trường Condotel: Nghiên cứu trường hợp tại Phú Quốc, Kiên Giang”, (2018). Kết quả nghiên cứu có 6 yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển thị trường Condotel, gồm: Cơ chế, chính sách; Môi trường kinh tế; Xu hướng đầu tư; Sự tin cậy; Kết cấu hạ tầng và Cơ sở vật chất du lịch; Thông tin. Từ thông số trong mô hình hồi quy, phương trình hồi quy tuyến tính của các yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển thị trường Condotel. Lê Đại Nghĩa: “Quyết định mua nhà ở giá rẻ của người tiêu dùng ở miền Bắc Việt Nam”, (2017). Kết quả cuối cùng của hồi quy bội cho thấy 5 yếu tố ảnh hưởng mạnh đến biến phụ thuộc “Quyết định mua hàng” bao gồm: Tài chính; Môi trường; Vật chất; Tiếp thị; Pháp lý. Nguyễn Bá Thọ: “Phân tích và quản lý rủi ro trong đầu tư bất động sản du lịch”, (2010). Nghiên cứu đã chỉ ra 06 nhóm có ảnh hưởng nhiều nhất tới dự án gồm: Quản lý khai thác chủ đầu tư; Yếu tố thu hút khách; Hiện trạng bất động sản du lịch Việt Nam; Thủ tục hành chính; Tài chính chủ đầu tư; Quản lý giám sát dự án.

Nadja Ferlan, Majda Bastic, Igor Psunder: “Influential Factors on the Market Value of Residential Properties”, (2017). Kết quả của nghiên cứu chỉ ra rằng vị trí tương quan với khoảng cách từ trung tâm thành phố là yếu tố ảnh hưởng quan trọng nhất đến giá trị bất động sản, tương tự như ở các quốc gia khác trên thế giới. Henry Tsai, Wei-Jue Huang & Ying Li: “The Impact of Tourism Resources on Tourism Real Estate Value”, (2015). Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng khoảng cách đến tàu điện ngầm và các đặc điểm kiến trúc của chính tài sản có tác động tích cực đáng kể đến giá trị bất động sản du lịch, thì khoảng cách đến các công viên giải trí đã được tìm thấy có tác động tiêu cực đến giá cả. Raden Aswin Rahadi et al: “Factors influencing the price of housing in Indonesia”, (2013). Kết quả nghiên cứu cho thấy từ ba nhóm yếu tố ban đầu, có hai nhóm mới xuất hiện (Sau khi phân tích nhân tố) ảnh hưởng đến giá nhà ở. Kết quả nghiên cứu tương quan cho thấy ba nhóm yếu tố ban đầu tạo ra mối tương quan đáng kể giữa mỗi nhóm, ngoại trừ yếu tố vị trí tổng thể và vị trí gần gia đình. Rong Zeng: “Attributes influencing home buyers’ purchase decisions: a quantitative study of the Wuhan residential housing market”, (2013). Kết quả Có hai thuộc tính nhà ở là vị trí và thẩm mỹ có ảnh hưởng tích cực đến quyết định mua nhà ở. Chất lượng dịch vụ của các nhà cung cấp nhà ở không ảnh hưởng đáng kể đến quyết định mua. Các biến nhân khẩu học ảnh hưởng đáng kể đến quyết định mua nhà ở, đặc biệt là tuổi tác, tình trạng hôn nhân, trình độ học vấn, nghề nghiệp và tình trạng gia đình. Giới tính và thu nhập không ảnh hưởng đáng kể đến quyết định mua hàng. Mark C.K. Lu: “The Causes and Consequences of Condo Hotel Conversion in Waikiki, Hawaii”, (2005). Kết quả của nghiên cứu chỉ ra rằng: Việc chuyển đổi một số lượng lớn khách

sạn thành khách sạn căn hộ (condo-hotels) sẽ dẫn đến thay đổi nhưng sự thay không cần thiết nó tạo ra kết quả tiêu cực tại Waikiki.

1.2. Chuỗi giá trị

Mô hình chuỗi giá trị theo Michael Porter. 1985 trong cuốn “ Lợi thế cạnh tranh” đã giới thiệu mô hình huỗi giá trị chung bao gồm một chuỗi các hoạt động được tìm thấy chung cho một loạt các công ty. “Thay vì xem xét các bộ phận hoặc loại chi phí kế toán, Chuỗi giá trị của Porter tập trung vào các hệ thống và cách thay đổi đầu vào thành đầu ra mà người tiêu dùng mua. Sử dụng quan điểm này, Porter đã mô tả một chuỗi các hoạt động chung cho tất cả các doanh nghiệp và ông chia chúng thành các hoạt động chính và hỗ trợ” [3], mô hình chuỗi giá trị như hình bên dưới.



(Nguồn: Lợi thế cạnh tranh Michael Porter. 1985)

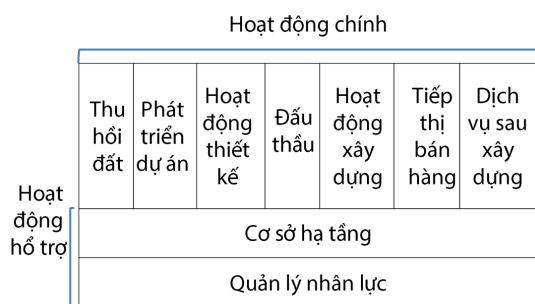
Hình 1.1. Mô hình chuỗi giá trị theo Michael Porter. 1985.

Hoạt động chính: Bao gồm các hoạt động diễn ra theo thứ tự nối tiếp nhau. Nhóm hoạt động này liên quan trực tiếp đến việc tạo ra giá trị cho sản phẩm.

Hoạt động hỗ trợ: Bao gồm các hoạt động song song với hoạt động chính nhằm mục đích hỗ trợ cho việc tạo ra sản phẩm. Đây là các hoạt động gián tiếp góp phần tạo ra giá trị cho sản phẩm.

Có hai cách tiếp cận khác nhau để phân tích chuỗi giá trị: lợi thế về chi phí và sự khác biệt.

1.3. Chuỗi giá trị bất động sản



(Nguồn: Nick B. Ganaway, 2006)

Hình 1.2. Chuỗi giá trị cho dự án đầu tư xây dựng.

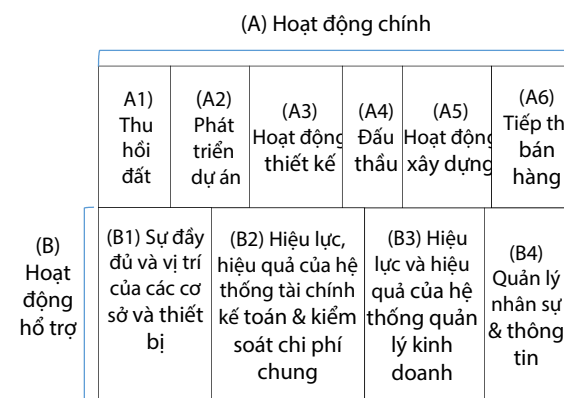
Chuỗi giá trị cho dự án BĐS được Nick B. Ganaway (2006) đề nghị cũng bao gồm 2 thành phần chính như trong chuỗi của Michael Porter (1985), bao gồm: Hoạt động chính-Primary Activities; Hoạt động hỗ trợ-Support Activities trong mỗi hoạt động lớn còn bao gồm các hoạt động thành phần, các hoạt động này có tính liên hệ với nhau tạo thành một chuỗi các hoạt động làm ảnh hưởng đến giá trị của BĐS. Chuỗi do Nick B. Ganaway (2006) đề nghị như sau:

Áp dụng mô hình chuỗi giá trị BĐS của Nick B. Ganaway (2006) vào phân tích giá trị BĐS tại Việt Nam, có thể hiểu là việc phân tích các yếu tố thuộc các hoạt động gồm:

- Nhóm (A) Hoạt động chính gồm: Thu hồi đất; Phát triển dự án; Hoạt động Thiết kế; Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu); Hoạt động xây dựng; Tiếp thị và bán hàng.
- Nhóm (B) Hoạt động hỗ trợ gồm: Cơ sở hạ tầng, Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị, Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán, Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống quản lý thông tin, Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh, Hiệu quả và hiệu lực của hệ thống kiểm soát chi phí chung; Quản lý nhân sự, Hiệu quả của các thủ tục tuyển dụng và phát triển nhân viên, Tính phù hợp của hệ thống khen thưởng nhân viên, Môi trường làm việc, Quan hệ với các đoàn thể, Mức độ động viên và sự hài lòng của nhân viên trong công việc.

Đây là những yếu tố trực tiếp tham gia vào chuỗi giá trị BĐS Condotel. Quan hệ của các yếu tố này dựa trên dòng hàng hóa (dịch vụ) và dòng tiền trên chuỗi. Sự vận động của chuỗi giá trị còn chịu tác động bởi các tác nhân và yếu tố bên ngoài chuỗi mà nghiên cứu không tính đến như: Hệ thống luật pháp; Cung cầu hàng hóa; Các sự cố bất khả kháng và các nhân tố khác....

Từ nền tảng cơ sở lý thuyết là chuỗi BĐS của Nick B. Ganaway (2006), trong nghiên cứu này tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu chuỗi giá trị BĐS Condotel trong giai đoạn thực hiện dự án tại Việt Nam như sau:



Hình 1.3. Mô hình chuỗi giá trị trong giai đoạn thực hiện dự án của BĐS Condotel.

Có thể hiểu chuỗi trên là việc phân tích các yếu tố thuộc các hoạt động gồm:

– Nhóm (A) Hoạt động chính gồm: (A1) Thu hồi đất; (A2) Phát triển dự án; (A3) Hoạt động Thiết kế; (A4) Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu; (A5) Hoạt động xây dựng; (A6) Tiếp thị và bán hàng.

– Nhóm (B) Hoạt động hỗ trợ gồm: (B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị; (B2) Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung; (B3) Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh; (B3) Quản lý nhân sự & thông tin.

1.4. Bất động sản căn hộ du lịch (Condotel)

Tại nước Mỹ: “Vào đầu những năm 1980, biệt thự du lịch hoặc khách sạn căn hộ (Condotel) bắt đầu phát triển ở Mỹ khi một số chủ đầu tư chuyển đổi công năng các biệt thự du lịch hoặc khách sạn cũ sang mô hình condotel nhằm làm mới sản phẩm, đáp ứng nhu cầu tăng cao về du lịch nghỉ dưỡng và nhu cầu sở hữu ngôi nhà thứ hai của dân Mỹ” [4].

Tại Việt Nam dự án: “Tòa tháp Nha Trang Plaza được xem là sản phẩm Condotel đầu tiên của Việt Nam. Tòa tháp này được hoàn thành vào năm 2009 trên khu đất rộng khoảng 35000 m² với quy mô 40 tầng và 240 căn hộ đạt tiêu chuẩn 5 sao” [5], và tiếp theo đó là các dự án như Condotel Đà Nẵng, Condotel Phú Quốc, Condotel Hạ Long, Condotel Phan Thiết....

Condotel có một số đặc điểm gần giống với loại hình chia sẻ kỳ nghỉ (timeshare) hoặc căn hộ cho khách du lịch thuê đang phổ biến trên thế giới. Bên cạnh đó lợi nhuận của Condotel cao hơn do được đơn vị quản lý chuyên nghiệp vận hành. Quy mô dịch vụ của Condotel thường lớn và có nhiều dịch vụ giải trí tiện ích. Các đặc điểm chính của Condotel như sau:

– Sở hữu: “Condotel có nhà đầu tư ban đầu và nhà đầu tư thứ cấp. Một phòng hoặc một căn hộ condotel có thể được một hay nhiều nhà đầu tư thứ cấp mua và sử dụng. Do đặc tính sở hữu, các nhà đầu tư có thể mua bán căn hộ condotel trên thị trường bất động sản.

– Chức năng và cách thức vận hành: Condotel là sự kết hợp giữa căn hộ và khách sạn, condotel có những đặc điểm giống và khác với khách sạn.

– Vị trí: Condotel chủ yếu nằm trong phân khúc bất động sản nghỉ dưỡng, thường tọa lạc tại những thành phố du lịch sầm uất, sôi động, các khu nghỉ dưỡng ven biển: Condotel thường được xây dựng ở các vị trí có tầm nhìn và cảnh quan đẹp như hướng biển, hướng ra sân golf, cạnh các công viên, cạnh các khu trung tâm mua sắm lớn hay casino, hay các trung tâm mật độ cao của đô thị. Trong đó, khu vực dải ven biển tập trung đông nhất

– Đối tượng sử dụng Condotel: Khách hàng thường xuyên và có nhu cầu sở hữu căn hộ khách sạn thường là 2 nhóm chính: (1) Nhà đầu tư họ mua căn hộ Condotel với mục đích đầu tư vì lợi nhuận. (2) Doanh nhân thành đạt, người có mức thu nhập trung lưu thích nghỉ dưỡng, du lịch họ là nhóm khách hàng mua hoặc thuê Condotel để hưởng thụ cuộc sống, muốn tận hưởng kỳ nghỉ dài cũng như muốn thể hiện đẳng cấp thượng lưu tại một ngôi nhà đầy đủ tiện nghi với chi phí vừa phải.

Ở nước ta có 5 chủ đầu tư lớn gồm: “FLC, Nha Trang Bay, Vingroup, Empire Group và Sun Group. Trong đó, Vingroup dẫn đầu thị trường BĐS nghỉ dưỡng tại 10 thành phố nghiên cứu

chiếm 14 % thị phần và hiện diện tại 5 thành phố. Theo sau là Nha Trang Bay và FLC chiếm 13 % thị phần mỗi chủ đầu tư. Chủ đầu tư Nha Trang Bay với 2 dự án tại Nha Trang và Cam Ranh và chủ đầu tư FLC có dự án tại 4 thành phố” [2].

Các dự án Condotel tập trung nhiều ở Đà Nẵng và Khánh Hòa: “Nha Trang chiếm lĩnh thị trường với hơn 7300 giao dịch tính đến tháng 7/2018, theo sau là Đà Nẵng khoảng 6800 căn. Cam Ranh với 1 dự án duy nhất có quy mô lớn đã đóng góp hơn 3400 giao dịch” [2]. Cam Ranh được ghi nhận như khu vực tiềm năng phát triển với sân bay quốc tế Cam Ranh lân cận. “Giá bán tại 3 thành phố này tương đối cạnh tranh với giá bán trung bình từ 1900 USD đến 2100 USD/m²” [2].

Trong thời kì đầu xuất hiện, chương trình ủy thác cho thuê là một lựa chọn không bắt buộc cho người mua BĐS, chủ yếu là hình thức chia sẻ lợi nhuận ròng (sau khi đã trừ ra các khoản chi phí cho hoạt động quản lý, kinh doanh, duy tu bảo trì, v.v.v). “Tỷ lệ chia sẻ lợi nhuận cho người mua BĐS giao động từ 60 đến 70 % tổng lợi nhuận ròng” [2].

Bảng 1.1. Mức cam kết lợi nhuận và số ngày lưu trú được cam kết.

STT	Thành phố	Chương trình cam kết lợi nhuận. Lợi nhuận cam kết (%)/ số năm cam kết	Số ngày chủ sở hữu được lưu trú
1	Đà Nẵng	8 %÷12 %/5 ÷ 10 năm	15 ÷ 90
2	Quy Nhơn	10 %/ 5 năm	15
3	Phan Thiết	8 %÷10 %/ 3 ÷ 10 năm	15
4	Phú Quốc	8 %÷10 %/ 3 ÷ 10 năm	15
5	Nha Trang	6 %÷11 %/ 2 ÷ 10 năm	15
6	Cam Ranh	8 %/5 năm	15

(Nguồn: Báo cáo nghiên cứu thị trường du lịch và BĐS du lịch biển Việt Nam, Crystal Bay)

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Quy trình nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện qua năm bước:

- Bước 1: Tổng hợp đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị BĐS từ các tài liệu tham khảo. Xây dựng chuỗi giá trị cho BĐS Condotel dự trên chuỗi của Nick B. Ganaway, (2006).
- Bước 2: Xây dựng bảng câu hỏi và phỏng vấn các chuyên gia để bổ sung và lọc các yếu tố thích hợp với môi trường ở Việt Nam.
- Bước 3: Hoàn thiện lại bảng câu hỏi và khảo sát thử nghiệm.
- Bước 4: Hoàn thiện bảng câu hỏi khảo sát đại trà.
- Bước 5: Phân tích dữ liệu và đánh giá kết quả .

2.2. Thiết kế bảng câu hỏi

Nghiên cứu thu thập dữ liệu bằng cách lập bảng câu hỏi khảo sát nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố, để đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố học viện sử dụng dạng thang đo Rennis Likert, một trong những hình thức đo lường các khái niệm trừu tượng được sử dụng phổ biến nhất trong nghiên cứu kinh tế xã hội.

Lập bảng khảo sát đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí marketing. Bảng câu hỏi khảo sát bao gồm 3 phần:

– Phần 1: Giới thiệu về cuộc khảo sát để người khảo sát nắm bắt thông tin và lý do, sự cần thiết của bảng khảo sát.

– Phần 2: Sàng lọc đối tượng khảo sát và là phần thông tin chung, phần này nhằm thu thập các thông tin tổng quát về người tham gia khảo sát và loại bỏ bớt các bảng trả lời gây nhiễu dữ liệu lúc đưa vào tính toán.

– Phần 3 (Phần chính): Phần này có mục đích là thu thập tính chất, mức độ ảnh hưởng của các yếu tố tác động đến giá trị BĐS Condotel, các câu hỏi với thang đo Likert 5 mức độ để đánh giá về mức độ ảnh hưởng đến các yếu tố.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Khảo sát thử Test

Khảo sát thử Test được thực hiện với 32 người có kinh nghiệm về dự án condotel bằng hình thức gián tiếp qua gửi mail, zalo. Kết quả phân tích dữ liệu của khảo sát thử có 5 yếu tố bị loại, các yếu tố bị loại là do có giá trị Cronbach's Alpha if Item Deleted lớn hơn giá trị Cronbach alpha của thang đo (loại bỏ yếu tố làm tăng giá trị Cronbach alpha của thang đo), Sau khi loại đi 5 yếu tố khảo sát chính thức sẽ được thực hiện với 40 yếu tố còn lại, các yếu tố được sắp lại thứ tự và ký hiệu mã hóa nếu có thay đổi do khuyết vị trí các yếu tố đã bị loại để hoàn thiện thành bảng khảo sát chính thức.

Bảng 3.1. Bảng xếp hạng các yếu tố còn lại (Test).

STT	Mã hóa	Tên	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Xếp hạng
1	B3.2	Thời gian xử lý hợp đồng	4	5	4,78	,420	1
2	B2.1	Tỷ lệ % cho vay từ ngân hàng để mua sản phẩm condotel	4	5	4,75	,440	2
3	B2.2	Lãi suất và thời gian cho vay của ngân hàng	4	5	4,72	,457	3
4	A2.5	Mức cam kết lợi nhuận hàng năm (% sinh lời hàng năm)	3	5	4,66	,653	4
5	B3.1	Quy trình thủ tục mua bán	4	5	4,66	,483	4
6	B2.3	Thời gian ân hạn lãi vay	4	5	4,53	,507	5
7	B3.3	Công tác phục vụ và hỗ trợ khách hàng	4	5	4,53	,507	5
8	A1.4	Thời gian đền bù giải phóng mặt bằng (nếu có)	3	5	4,47	,567	6
9	A2.4	Hình thức hợp tác của dự án (Chủ đầu tư cam kết chi trả hoặc khác hành tự kinh doanh)	3	5	4,41	,560	7
10	A1.5	Thời gian cho thuê đất	4	5	4,41	,499	7
11	A2.1	Tính pháp lý của dự án	3	5	4,41	,665	7
12	A2.3	Quyền sở hữu (lâu dài hoặc có thời hạn)	3	5	4,25	,622	8
13	A5.2	Các kết quả thanh, kiểm tra của cơ quan quản lý nhà nước về chất lượng, an toàn lao động của công trình trong quá trình thi công của dự án	3	5	4,25	,672	8
14	B4.5	Thông tin về dự án trên các phương tiện truyền thông	3	5	4,22	,792	9
15	A1.7	Trả tiền thuê đất hàng năm theo thời gian thuê	3	5	4,19	,644	10
16	A3.3	Loại căn hộ: Căn hộ thông thường; Studio; Penthouse;...	3	5	4,19	,896	11
17	A3.2	Diện tích căn hộ.	3	5	4,16	,677	12
18	A5.1	Thời gian hoàn thành từ khi được phép ký hợp đồng mua bán (theo luật) đến khi đưa vào vận hành.	3	5	4,16	,628	12
19	B1.3	Dự án nằm ở khu trung tâm lâu đời hay ở các khu vực huy hoạch mới của địa phương.	3	5	4,16	,574	12
20	A1.8	Trả tiền thuê đất một lần.	3	5	4,09	,588	13
21	A4.2	Năng lực của đơn vị bán hàng cho dự án.	3	5	4,06	,801	13
22	B2.6	Chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện dự án.	3	5	4,06	,564	13
23	B4.1	Kinh nghiệm của nhân sự thực hiện dự án.	3	5	4,03	,695	14
24	A3.1	Hướng nhìn của căn hộ.	3	5	4,00	,803	15

STT	Mã hóa	Tên	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Xếp hạng
25	A6.1	Cam kết của Chủ đầu tư với quyền lợi người mua (về sử dụng căn hộ của khách hàng, sử dụng chuỗi dịch vụ của Chủ đầu tư).	3	5	4,00	,622	15
26	B1.2	Mức độ áp dụng công nghệ cho dự án (chiếu sáng, nhân diện khuôn mặt, âm thanh...).	3	5	4,00	,568	15
27	B1.1	Các dịch vụ tiện ích nội khu (hồ bơi, phòng tập gym, spa, khu trò chơi trẻ em, sân thể thao...).	3	5	3,97	,538	16
28	A6.4	Khả năng thuyết phục khách hàng của nhân viên.	3	5	3,97	,595	16
29	A4.1	Năng lực, uy tín thương hiệu của các đơn vị tham gia quá trình xây dựng dự án (Các nhà thầu tư vấn, nhà thầu thi công, nhà thầu cung cấp thiết bị).	3	5	3,94	,716	17
30	A4.4	Uy tín, năng lực của đối tác được chọn ở giai đoạn vận hành dự án.	3	5	3,94	,716	17
31	A6.2	Công tác tiếp thị quảng bá cho dự án của Chủ đầu tư.	3	5	3,94	,564	17
32	A2.2	Quy mô của dự án (1,2 tòa nhà hoặc 1 cụm dự án đầy đủ tiện nghi).	3	5	3,94	,435	17
33	B4.4	Thông tin đưa đến khách hàng từ các bên tham gia dự án (Chủ đầu tư-Đơn vị kinh doanh).	3	5	3,91	,734	18
34	A1.1	Sở hữu đất qua đấu giá đất.	3	4	3,88	,336	19
35	A1.3	Sở hữu đất qua chuyển nhượng quyền sử dụng đất.	3	5	3,88	,421	19
36	A2.6	Sự cạnh tranh của các loại hình BĐS khác; khách sạn; homestay; minihotel;...	3	5	3,88	,660	19
37	A1.2	Sở hữu đất qua đấu thầu.	3	4	3,84	,369	20
38	A6.3	Uy tín và năng lực của Chủ đầu tư.	3	5	3,78	,608	21
39	B1.4	Khoảng cách từ dự án đến sân bay.	3	5	3,78	,491	21
40	B2.4	Khả năng thanh toán của Chủ đầu tư.	3	4	3,72	,457	22

Từ kết quả bảng xếp hạng theo trị trung bình về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố trong chuỗi giá trị tới giá trị BĐS condotel ta thấy các yếu tố đều có giá trị trung bình > 3, nên các yếu tố rủi ro đều có tác động trên mức trung bình. Trong đó có 7 yếu tố được xếp hạng cao nhất theo trị trung bình như sau: (1) B3.2. Thời gian xử lý hợp đồng. (2) B2.1. Tỷ lệ % cho vay từ ngân hàng để mua sản phẩm condotel; (3) B2.2. Lãi suất và thời gian cho vay của ngân hàng; (4) A2.5. Mức cam kết lợi nhuận hàng năm (% sinh lời hàng năm); (4) B3.1. Quy trình thủ tục mua bán; (5) B2.3. Thời gian ân hạn lãi vay. (6) B3.3. Công tác phục vụ và hỗ trợ khách hàng.

3.2. Khảo sát chính thức

Trong nghiên cứu tác giả thực hiện khảo sát bằng hình thức trực tiếp và gián tiếp gửi mail, gửi Link khảo sát qua zalo, facebook và các đối tượng được khảo sát chia sẻ tiếp những bảng khảo sát tới đối tượng mới vì vậy số lượng bảng câu hỏi gửi đi không thể thống kê được. Kết quả thu được 238 bảng kết quả trả lời trong đó có 202 bảng câu hỏi đảm bảo đủ điều kiện để đưa vào xử lý số liệu (dựa vào câu hỏi sàng lọc đối tượng và loại các bảng không trả lời đủ).

Từ kết quả phân tích cronbach alpha số liệu khảo sát có 1 yếu tố bị loại (A6.4. Khả năng thuyết phục khách hàng của nhân viên) yếu tố bị loại là do có giá trị Cronbach's Alpha if Item Deleted lớn hơn giá trị Cronbach alpha của thang đo, kết quả còn 39 yếu tố thỏa điều kiện sử dụng cho phần sau của nghiên cứu bao gồm: A1.1 Sở hữu đất qua đấu giá đất; A1.2 Sở hữu đất qua đấu thầu; A1.3 Sở hữu đất qua chuyển nhượng quyền sử dụng đất; A1.4 Thời gian đền bù giải phóng mặt bằng (nếu có); A1.5 Thời gian cho thuê đất; A1.6 Trả tiền thuê đất hàng năm theo thời gian thuê; A1.7 Trả tiền thuê đất một lần; A2.1 Tính pháp lý của dự án; A2.2 Quy mô của dự án (1,2 tòa nhà hoặc 1 cụm dự án đầy đủ tiện nghi); A2.3 Quyền sở hữu (lâu dài hoặc có thời hạn); A2.4 Hình thức hợp tác của dự án (Chủ đầu tư cam kết chỉ trả hoặc khác hành tự kinh doanh); A2.5 Mức cam kết lợi nhuận hàng năm (% sinh lời hàng năm); A2.6 Sự cạnh tranh của các loại hình BĐS khác; khách sạn; homestay; minihotel,...; A3.1 Hướng nhìn của căn hộ; A3.2 Diện tích căn hộ; A3.3 Loại căn hộ: Căn hộ thông thường; Studio; Penthouse...; A4.1 Năng lực, uy tín thương hiệu của các đơn vị tham gia quá trình xây dựng dự án (Các nhà thầu tư vấn, nhà thầu thi công, nhà thầu cung cấp thiết

bị); A4.2 Năng lực của đơn vị bán hàng cho dự án; A4.3 Uy tín, năng lực của đối tác được chọn ở giai đoạn vận hành dự án; A5.1 Thời gian hoàn thành từ khi được phép ký hợp đồng mua bán (theo luật) đến khi đưa vào vận hành; A5.2 Các kết quả thanh, kiểm tra của cơ quan quản lý nhà nước về chất lượng, an toàn lao động của công trình trong quá trình thi công của dự án; A6.1 Cam kết của Chủ đầu tư với quyền lợi người mua (về sử dụng căn hộ của khách hàng, sử dụng chuỗi dịch vụ của Chủ đầu tư); A6.2 Công tác tiếp thị quảng bá cho dự án của Chủ đầu tư; A6.3 Uy tín và năng lực của Chủ đầu tư; B1.1 Các dịch vụ tiện ích nội khu (hồ bơi, phòng tập gym, spa, khu trò chơi trẻ em, sân thể thao...); B1.2 Mức độ áp dụng công nghệ cho dự án (chiếu sáng, nhân diện khuôn mặt, âm thanh...); B1.3 Dự án nằm ở khu trung tâm lâu đời hay ở các khu vực quy hoạch mới của địa phương; B1.4 Khoảng cách từ dự án đến sân bay; B2.1 Tỷ lệ % cho vay từ ngân hàng để mua sản phẩm condotel; B2.2 Lãi suất và thời gian cho vay của ngân hàng; B2.3 Thời gian ân hạn lãi vay; B2.4 Khả năng thanh toán của Chủ đầu tư; B2.5 Chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện dự án; B3.1 Quy trình thủ tục mua bán; B3.2 Thời gian xử lý hợp đồng; B3.3 Công tác phục vụ và hỗ trợ khách hàng; B4.1 Kinh nghiệm của nhân sự thực hiện dự án; B4.2 Thông tin đưa đến khách hàng từ các bên tham gia dự án (Chủ đầu tư-Đơn vị kinh doanh); B4.3 Thông tin về dự án trên các phương tiện truyền thông.

3.2.1. Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Bảng 3.2. Kết quả mô hình (CFA lần 2) sau khi điều chỉnh.

STT	Giá trị đo lường	Giá trị tham khảo	Giá trị của mô hình	Đánh giá
1	Mức ý nghĩa Chi bình phương p – value	P – value < 0,05	0,000	Đạt
2	Chỉ bình phương điều chỉnh theo bậc tự do (Cmin/df)	Cmin/df < 2 là tốt, Cmin/df < 5 là chấp nhận được	2,156	Đạt
3	Chỉ số thích hợp so sánh CFI	CFI ≥ 0,9 là tốt, CFI ≥ 0,95 là rất tốt, CFI ≥ 0,80 là chấp nhận được	0,877	Đạt
4	Chỉ số GFI	GFI ≥ 0,9 là tốt, GFI ≥ 0,95 là rất tốt	0,746	Không đạt
5	Chỉ số RMSEA	RMSEA ≤ 0,08 là tốt, RMSEA ≤ 0,03 là rất tốt	0,076	Đạt

Từ dữ liệu thu thập được theo mô hình chuỗi giá trị giá trị BĐS condotel trong giai đoạn thực hiện dự án tại Việt Nam được đề xuất và qua các bước sàng lọc dữ liệu, kiểm định độ tin cậy của thang đo..., có 39 yếu tố ảnh hưởng đến giá trị BĐS condotel thuộc 10 nhóm khái niệm được đưa vào mô hình nghiên cứu, cụ

thể như sau: Thu hồi đất (A1) gồm 7 yếu tố: A1.1; A1.2; A1.3; A1.4; A1.5; A1.6; A1.7. Phát triển dự án (A2) gồm 6 yếu tố: A2.1; A2.2; A2.3; A2.4; A2.5; A2.6. Hoạt động Thiết kế (A3) gồm 3 yếu tố: A3.1; A3.2; A3.3. Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu) (A4) gồm 3 yếu tố: A4.1; A4.2; A4.3. Hoạt động xây dựng (A5): A5.1; A5.2. Tiếp thị và bán hàng (A6): A6.1; A6.2; A6.3. Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị (B1) gồm 4 yếu tố: B1.1; B1.2; B1.3. Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung (B3) gồm 5 yếu tố: B2.1; B2.2; B2.3; B2.4; B2.5. Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh (B3) gồm 3 yếu tố: B3.1; B3.2; B3.3. Quản lý nhân sự & thông tin (B4) gồm 3 yếu tố: B4.1; B4.2; B4.3;

Sử dụng phương pháp nhân tố khẳng định (CFA) để kiểm định sự phù hợp của mô hình đo lường mối liên hệ giữa 10 khái niệm ảnh hưởng đến giá trị BĐS condotel trong giai đoạn thực hiện dự án tại Việt Nam.

Kết quả phân tích CFA thu được các chỉ tiêu như: TLI=0,775 GFI=0,639; RMSEA=0,01....các chỉ tiêu này chưa đạt ngưỡng chấp nhận làm cho mô hình chưa phù hợp. Tác giả thực hiện điều chỉnh mô hình bằng đánh giá chỉ số MI.

Các hệ số quan trọng để đánh giá sự phù hợp của mô hình đều có giá trị thỏa ngưỡng đánh giá, ngoại trừ chỉ số GFI=0,746 chưa đạt ngưỡng chấp nhận của mô hình, nhưng do mô hình nghiên cứu phức tạp chứa nhiều yếu tố, số lượng mẫu của nghiên cứu cũng còn ít chỉ đạt ngưỡng chấp nhận được, mô hình nghiên cứu còn tương đối mới, và “không có bộ số chuẩn nào cho thấy sự phù hợp tốt trong mọi tình huống” [6], bên cạnh đó mô hình đã đạt 4/5 tiêu chí đánh giá nên tác giả nhận thấy mô hình nghiên cứu đã phù hợp cho việc đánh giá các chỉ tiêu tiếp sau.

Kết quả phân tích cho ta thấy hầu hết cả mối quan hệ có giá trị P đều có mức ý nghĩa < 0,05. Phù hợp cho đánh giá độ hội tụ

Hệ số tải đã chuẩn hóa nhân tố của từng biến quan sát đều có giá trị lớn hơn 0,5 Độ tin cậy tổng hợp (CR) của các biến đều > 0,7. Phương sai trích (AVE) của biến tương đều > 0,5 trừ B1 có CR=0,4 tương đối thấp hơn 0,5 nên có thể tạm chấp nhận.

Hệ số tương quan giữa các khái niệm thành phần lớn nhất trong mô hình giữa B3 và B4 là 0,895 < 0,9 nên các khái niệm đạt giá trị phân biệt

Từ kết quả đánh giá mô hình đo lường, ta thấy mô hình phù hợp phân tích nhân tố khẳng định CFA, các biến khái niệm phù hợp về độ hội tụ và đạt giá trị phân biệt. Do đó dữ liệu là thích hợp cho việc xây dựng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM để đánh giá ảnh hưởng của những yếu tố trong chuỗi đối với giá trị BĐS condotel.

3.3. Mô hình đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố trong chuỗi giá trị đến giá trị BĐS Condotel

Nhóm giá trị BĐS condotel (VL) nghiên cứu thực hiện đánh giá bằng 2 yếu tố là: (VL1) Giá bán; (VL2) Phần trăm cam kết lợi nhuận hàng năm.

Sau khi khẳng định được các đo lường là đáng tin cậy và giá trị, nghiên cứu thực hiện đánh giá kết quả mô hình cấu trúc nhằm kiểm tra khả năng dự báo mô hình và các mối quan hệ giữa các yếu tố trong nghiên cứu. Từ kết quả phân tích mô hình nhân

tổ khẳng định (CFA) và xem xét các mối liên hệ của các khái niệm, một mô hình được phát triển để biểu hiện mối quan hệ giữa 10 nhóm trong chuỗi giá trị và giá trị BĐS condotel (VL).

Các hệ số quan trọng để đánh giá sự phù hợp của mô hình đều có giá trị thỏa ngưỡng đánh giá, ngoại trừ chỉ số GFI=0,742 chưa đạt ngưỡng chấp nhận của mô hình, nhưng theo Hair Jr (2013) “không có bộ số chuẩn nào cho thấy sự phù hợp tốt trong mọi tình huống” [6], bên cạnh đó mô hình đã đạt 4/5 tiêu chí đánh giá nên tác giả nhận thấy mô hình nghiên cứu đã phù hợp cho việc đánh giá các chỉ tiêu tiếp sau

Bảng 3.3. Kết quả phân tích cho mô hình tới hạn như sau:

STT	Giá trị đo lường	Giá trị tham khảo	Giá trị của mô hình	Đánh giá
1	Mức ý nghĩa Chi bình phương p-value	P – value < 0,05	0,000	Đạt
2	Chi bình phương điều chỉnh theo bậc tự do (Cmin/df)	Cmin/df < 2 là tốt, Cmin/df < 5 là chấp nhận được	2,098	Đạt
3	Chỉ số thích hợp so sánh CFI	CFI ≥ 0,9 là tốt, CFI ≥ 0,95 là rất tốt, CFI ≥ 0,80 là chấp nhận được	0,882	Đạt
4	Chỉ số GFI	GFI ≥ 0.9 là tốt, GFI ≥ 0,95 là rất tốt	0,742	Không đạt
5	Chỉ số RMSEA	RMSEA ≤ 0,08 là tốt, RMSEA ≤ 0,03 là rất tốt	0,074	Đạt

Các kết quả hệ số hồi qui cho các giả thuyết từ mô hình đều có mức ý nghĩa < 0,05. Do đó tầm quan trọng của các thuộc tính đo lường đối với mô hình được tăng cường. Dựa vào kết quả của mô hình SEM tới hạn ta có các mối quan hệ như sau:

Bảng 3.4. Mối quan hệ mô hình SEM tới hạn.

STT	Quan hệ	Ước tính	Tác động
1	(VL) Giá trị BĐS condot < (B2) Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung	0,262	Trực tiếp
2	(VL) Giá trị BĐS condot < (A1)Thu hồi đất	0,253	Trực tiếp
3	(VL) Giá trị BĐS condot < (B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị	0,214	Trực tiếp
4	(VL) Giá trị BĐS condot < (A3) Hoạt động Thiết kế	0,207	Trực tiếp
5	(VL) Giá trị BĐS condot < (A6) Tiếp thị và bán hàng	0,169	Trực tiếp
6	(VL) Giá trị BĐS condot < (A2) Phát triển dự án	0,168	Trực tiếp
7	(VL) Giá trị BĐS condot < (B3) Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh	0,166	Trực tiếp
8	(VL) Giá trị BĐS condot < (A4) Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu)	0,140	Trực tiếp
9	(VL) Giá trị BĐS condot < (A5) Hoạt động xây dựng		Gián tiếp
10	(VL) Giá trị BĐS condot < (B4) Quản lý nhân sự & thông tin		Gián tiếp

4. Kết luận

Theo mô hình chuỗi giá trị BĐS đề xuất nghiên cứu xác định được 39 yếu tố trong chuỗi, các yếu tố được phân thành:

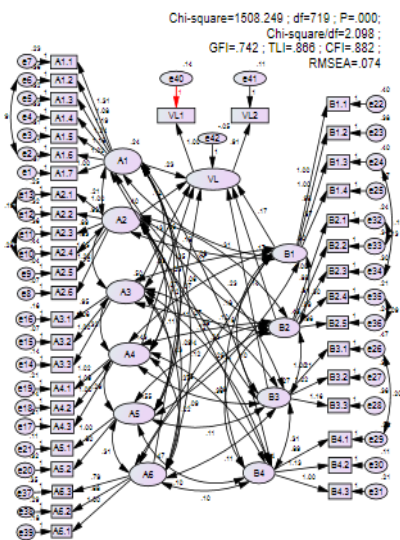
Nhóm A Hoạt động chính có 25 yếu tố được phân thành 6 nhóm khái niệm

Nhóm B Hoạt động hỗ trợ có 14 yếu tố được phân thành 4 nhóm khái niệm

Nghiên cứu cũng tiến hành xây dựng mô hình và phân tích các yếu tố trong chuỗi ảnh hưởng đến (VL) giá trị BĐS condotel dựa trên 2 tiêu chí: (VL1) Giá bán và (VL2) Phần trăm lợi nhuận cam kết hàng năm, kết quả mô hình xác định được 10 nhóm ảnh hưởng đến (VL) giá trị BĐS condotel, trong đó có:

Ảnh hưởng trực tiếp có 8 nhóm gồm:(A1) Thu hồi đất; A2) Phát triển dự án; (A3) Hoạt động Thiết kế; (A4) Đấu thầu (lựa chọn nhà thầu); (A6) Tiếp thị và bán hàng; (B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị; (B2) Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung; (B3) Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh

Ảnh hưởng gián tiếp có 2 nhóm gồm: (A5) Hoạt động xây dựng; (B4) Quản lý nhân sự & thông tin



Hình 3.1. Mô hình SEM tới hạn.

Đồng thời, nghiên cứu cũng xác định những tương quan mạnh giữa các nhóm trong chuỗi của nghiên cứu điển hình như:

(B3) Hiệu lực và hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh và (B4) Quản lý nhân sự & thông tin.

(A3) Hoạt động Thiết kế và (A5) Hoạt động xây dựng

(B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị; (B2) Hiệu lực, hiệu quả của hệ thống tài chính kế toán & kiểm soát chi phí chung

(A2) Phát triển dự án và (B4) Quản lý nhân sự & thông tin

(B1) Sự đầy đủ và vị trí của các cơ sở và thiết bị và (B4) Quản lý nhân sự & thông tin.

Qua kết quả nghiên cứu ta cũng thấy được rằng các hoạt động chính trực tiếp làm gia tăng giá trị cho BĐS condotel, nhưng chúng không nhất thiết phải quan trọng hơn các hoạt động hỗ trợ việc phân các yếu tố thành các hoạt động, các nhóm khái niệm với mục đích chung là để tìm ra và đánh giá được nhóm nào, yếu tố nào ảnh hưởng đến giá trị BĐS condotel để từ đó có các giải pháp hoặc cải tiến với các nhóm, các yếu tố ảnh hưởng tiêu cực để nâng cao hơn nữa giá trị của condotel.

Tài liệu tham khảo

- [1] Nguyễn Ngọc Minh, *Donald Trump chiến lược đầu tư bất động sản*. Nhà xuất bản Lao Động, 2018.
- [2] Hoàng Mai, *"Báo cáo nghiên cứu thị trường Du lịch và Bất động sản du lịch Biển Việt Nam, Crystal Bay"*, Nha Trang, 2018.
- [3] Michael E. Porter, *Competitive Advantage*. The Free, 1985.
- [4] Đoàn Mạnh Cường, *"Quản lý kinh doanh khách sạn căn hộ và biệt thự du lịch (Phần 1: Tổng quan về condotel và thực trạng ở Việt Nam)"*, Tổng cục du lịch, 2019. <http://vietnamtourism.gov.vn/index.php/items/29479>.
- [5] Nguyễn Hữu Trí, *"Condotel đã phát triển như thế nào tại Việt Nam"*, Báo xây Dựng, 2017. <https://baoxaydung.com.vn/condotel-da-phat-trien-nhu-the-nao-tai-viet-nam-201476.html>.
- [6] J. F. Hair Jr et al, *Exploratory Factor Analysis*, Pearson Ed. 2013.
- [7] D. T. T. Nguyễn Quyết Thắng, *"Các yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển thị trường Condotel: Nghiên cứu trường hợp tại Phú Quốc, Kiên Giang"*, Kinh tế và Dự báo, vol 33, số p.h 0866-7120, tr 161-164, 2018.
- [8] Nguyễn Hoàng, *"Báo cáo thị trường bất động sản nhà ở - Quý 3/2020"*, TP. Hồ Chí Minh, 2020.
- [9] Mark C.K. Lu, *"The Causes and Consequences of Condo Hotel Conversion in Waikiki, Hawaii"*, Massachusetts Institute Of Technology, 2005.
- [10] Đ. Đ. T. Nguyễn Hữu Cường, *"Các yếu tố về cảm nhận ảnh hưởng đến giá bán của căn hộ cao cấp"*, J. Asian Financ. Econ. Bus., vol 7, số p.h 5, tr 185-194, 2020.
- [11] Nguyễn Hữu Nhiên, *"Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị BĐS ở Tp. Hồ Chí Minh, Trường hợp áp dụng tại địa bàn Quận 6 để xuất kiến nghị, giải pháp"*, Đại học Bách khoa Tp. Hồ Chí Minh, 2019.
- [12] JLL Viet Nam, *"Tổng quan Thị Trường Bất Động Sản Việt Nam Q2.19"*, 2019.
- [13] I. P. Nadja Ferlan, Majda Bastic, *"Influential Factors on the Market Value of Residential Properties"*, Inz. Ekon. Econ., vol 28, số p.h 2, tr 135-144, 2017.
- [14] Nguyễn Bá Thọ, *"Phân tích và quản lý rủi ro trong đầu tư bất động sản du lịch"*, Đại học Bách khoa Tp. Hồ Chí Minh, 2010.
- [15] Rong Zeng, *"Attributes influencing home buyers' purchase decisions: a quantitative study of the Wuhan residential housing market"*, Southern Cross University, Lismore, NSW, Australia, 2013.
- [16] Lê Đại Nghĩa, *"Quyết định mua nhà ở giá rẻ của người tiêu dùng ở miền Bắc Việt Nam"*, Đại học Ifugao State, 2017.