

4. Phát triển các Business Park

Phát triển bền vững

Phát triển bền vững là nguyên tắc cơ bản trong việc phát triển các *Business Park*.

Theo Ủy ban thế giới về môi trường và phát triển (WCED) trong báo cáo *Tương lai chung của chúng ta* năm 1987 thì “*Phát triển bền vững là sự phát triển nhằm thỏa mãn nhu cầu của thế hệ hiện tại mà không làm tổn hại đến khả năng thỏa mãn nhu cầu của các thế hệ mai sau*”.

Phát triển bền vững là sự tổng hòa của ba yếu tố: kinh tế bền vững, môi trường bền vững và xã hội bền vững.

Một *Business Park* được đánh giá là phát triển bền vững vẫn đạt được các yêu cầu sau:

Bền vững về kinh tế

- Tạo ra được thị trường mới và cơ hội phát triển thương mại.

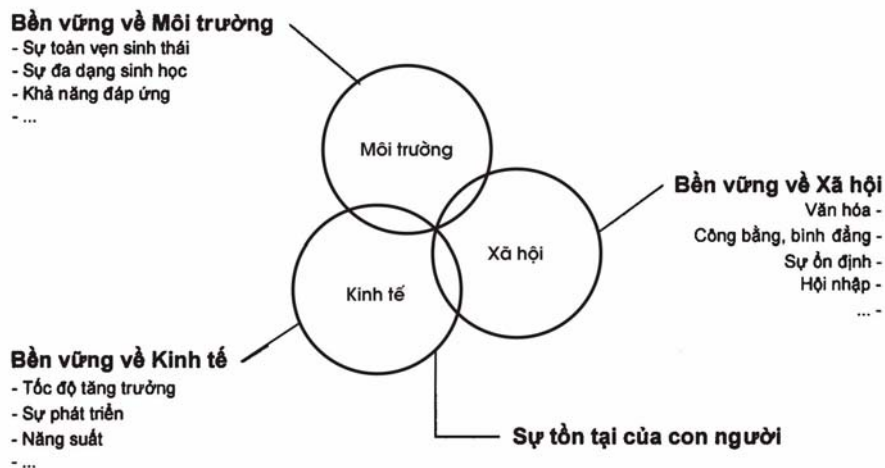
- Giảm chi phí thông qua các tiến bộ và cải tiến hoạt động hiệu quả.
- Sử dụng giảm thiểu và hiệu quả năng lượng, nước và các nguồn tài nguyên không thể tái tạo khác.
- Tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho nền kinh tế và xã hội.

Bền vững về môi trường

- Đảm bảo các quy định về chất lượng môi trường (sự trong sạch của không khí, nước, đất, không gian cảnh quan,...).
- Giảm thiểu chất thải và các hoạt động gây ảnh hưởng tới môi trường.
- Giảm thiểu các tác động xấu tới sức khỏe con người.
- Sử dụng các nguyên vật liệu có thể tái tạo được.
- Không sử dụng các chất độc hại.

Bền vững về xã hội

- Đảm bảo sức khỏe và an toàn cho người lao động.
- Đảm bảo sự phát triển của cộng đồng địa phương và chất lượng cuộc sống (thu nhập, giáo dục, y tế, văn hóa,...).
- Mang lại lợi ích cho những người chịu nhiều thiệt thòi trong xã hội (như người tàn tật).



Con người là trung tâm của phát triển bền vững

Các nguyên tắc phát triển khác

Để đạt được thành công mà không gây ảnh hưởng tới môi trường, hạn chế sự bành trướng của đô thị và duy trì sự bền vững, *Business Park* cần phải tuân theo các nguyên tắc phát triển sau đây:

Quy hoạch phát triển hướng tới cộng đồng - Các định hướng phát triển và bản quy hoạch *Business Park* cần phù hợp và phục vụ cho các lợi ích của các cộng đồng khu vực xung quanh. Tạo lập được sự ủng hộ của cộng đồng, của các cơ quan Chính phủ là những yếu tố quan trọng dẫn tới thành công của *Business Park*. Cần khuyến khích các cộng đồng và doanh nghiệp địa phương cùng tham gia phát triển *Business Park* ngay từ giai đoạn đầu.

Quy hoạch phát triển mang tính linh hoạt cao - Bản quy hoạch chi tiết và các quy định phát triển cần tính đến khả năng thay đổi và sự đa dạng của nhu cầu thị trường trong thời gian dài hạn, thể hiện ở:

- Các quy định phát triển cần phù hợp và có thể đi trước các xu thế phát triển chung của thời đại.
- Tính linh hoạt trong việc phát triển hỗn hợp các chức năng sử dụng đất.
- Tính linh hoạt trong việc chia lô đất: có thể chia tiếp thành những lô nhỏ hơn hay kết hợp tạo thành lô lớn hơn.
- Bố trí hệ thống giao thông, hạ tầng kỹ thuật tiếp cận tới từng lô đất trong mọi điều kiện.
- Các cơ hội đa dạng về nhà ở và dịch vụ công cộng.

Quy hoạch, thiết kế cảnh quan và các không gian công cộng hấp dẫn - Bản quy hoạch cảnh quan cần đảm bảo một tổng thể cảnh quan dưới hình thức các công viên, có sự liên kết chặt chẽ, phát triển đồng bộ, hòa hợp với điều kiện địa hình và các đặc điểm tự nhiên của khu vực. Cần duy trì các không gian mở, bảo tồn đất nông nghiệp, bảo vệ cảnh quan và hệ sinh thái tự nhiên hiện có của khu vực. Trong thiết kế cần đặc biệt quan tâm tới các điểm nhìn và các không gian công cộng như lối vào các tòa nhà, các điểm dừng chân tụ họp hay ngắm cảnh, bãi đỗ xe và các khu vực nghỉ ngơi giải trí. Cần nhấn mạnh sự khác biệt hấp dẫn của *Business Park* với những cảm nhận đầy ấn tượng về không gian và địa điểm.

Hệ thống các công trình công cộng và dịch vụ hoàn hảo - Hệ thống này cần phải đầy đủ, thuận tiện và đạt được những tiêu chuẩn ngày càng cao hơn cho người sử dụng. Bên cạnh việc tạo ra một môi trường làm việc hấp dẫn và chất lượng cao, hệ thống này cũng giúp tạo nên các lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Thiết kế các công trình mang tính linh hoạt cao - Mỗi một dạng công trình trong *Business Park* đều có những yêu cầu chức năng riêng của mình nhưng chúng đều đòi hỏi tính đa dụng và linh hoạt để phù hợp với nhiều người sử dụng và sự thay đổi phát triển. Sự linh hoạt trong thiết kế phải được áp dụng từ những vấn đề cơ bản như thông số kích thước tòa nhà (bước, nhịp, chiều cao tầng,...) đến những vấn đề phức tạp như

hệ thống kỹ thuật tòa nhà (điều hòa, chiếu sáng, cấp nước, cấp điện,...). Tận dụng các điều kiện thuận lợi và sự linh hoạt từ việc xây dựng các công trình tập trung theo nhóm.

Hệ thống các bãi đỗ xe thích hợp - Tỷ lệ bãi đỗ xe tập trung là mối quan tâm ngày càng lớn của các nhà thuê đất trong *Business Park*. Bên cạnh việc cung cấp chỗ đỗ xe cho người lao động, các bãi đỗ xe với diện tích lớn còn có vai trò ngày càng quan trọng trong việc quy hoạch và thiết kế.

Hệ thống giao thông hiệu quả - Cần cung cấp các loại hình giao thông vận chuyển đa dạng, phù hợp với nhiều đối tượng sử dụng. Các tuyến giao thông vận chuyển và các tuyến đi bộ trong *Business Park* cần phải hết sức thuận tiện và có chỉ dẫn rõ ràng.

Hệ thống cung cấp đảm bảo kỹ thuật đầy đủ và hiệu quả - Hệ thống này cần đảm bảo sự cung cấp đầy đủ và an toàn các nguồn năng lượng, cấp thoát nước, thông tin liên lạc,... tới từng lô đất. Hệ thống này cũng cần phải tính đến sự phát triển nhanh chóng của khoa học và công nghệ về các nguồn năng lượng tái sinh mới như: năng lượng gió, năng lượng mặt trời,..., sự chuyển đổi sang các công nghệ sinh học hay các công nghệ viễn thông mới.

Giá cả hợp lý - Bên cạnh các thuận lợi đặc biệt mà *Business Park* đem đến, giá cả là yếu tố quan trọng cho quyết định thuê đất của các doanh nghiệp. Chủ đầu tư các *Business Park* cần phải tính toán và nghiên cứu rất cẩn thận chi phí đầu tư ban đầu và khả năng lợi nhuận để đưa ra được một giá thuê đất hợp lý.

Đội ngũ tư vấn và thiết kế

Phát triển *Business Park* không đơn thuần chỉ là việc xây dựng hệ thống hạ tầng kỹ thuật với các công trình đơn lẻ mà là một quá trình phát triển tổng thể từ quy hoạch, kiến trúc, xây dựng tới thương mại, dịch vụ, công nghệ và cuối cùng là sự phát triển con người. Do vậy, dự án *Business Park* đòi hỏi phải có một đội ngũ chuyên gia tư vấn và thiết kế giỏi về chuyên môn, có bề dày kinh nghiệm, nhạy bén với sự phát triển và thay đổi của thời đại. Nhà phát triển hay chủ đầu tư *Business Park* sẽ giữ vai trò chủ đạo và liên kết hợp tác mọi thành viên trong đội ngũ trên để đạt được một hiệu quả tổng thể cao nhất.

Các nhà quy hoạch

Nhà quy hoạch là người chuyển tải các ý tưởng của chủ đầu tư dự án hay của nhà phát triển dự án lên khu đất xây dựng và biến các ý tưởng đó trở nên khả thi. Muốn được như vậy, nhà quy hoạch cần hợp tác chặt chẽ với các nhà tư vấn về các lĩnh vực chuyên môn khác. Ví dụ, các phân tích về thị trường của chuyên gia kinh tế sẽ

xác định quy mô lô đất cho thuê và tỷ lệ các thành phần chức năng trong *Business Park*, các số liệu phân tích của kỹ sư và chuyên gia môi trường sẽ đặt ra các yêu cầu riêng cho hệ thống giao thông, hệ thống hạ tầng kỹ thuật hay các khoảng cách ly an toàn. Nhà quy hoạch, trong quá trình quy hoạch thiết kế cần cân bằng mọi yếu tố tác động để đạt một hiệu quả cao nhất trên khu đất xây dựng.

Sản phẩm cuối cùng của nhà quy hoạch là các bản thiết kế quy hoạch chi tiết khu đất xây dựng, thể hiện trên tỷ lệ 1/500 hoặc 1/200, kèm theo các thuyết minh, các quy định kiểm soát và quản lý phát triển.

Các kiến trúc sư

Kiến trúc sư là người giữ vai trò chủ đạo trong việc phát triển các *Business Park*. Các kiến trúc sư là người đưa ra các ý tưởng thiết kế từ kiến trúc tổng thể tới từng chi tiết. Họ là người chịu trách nhiệm trong suốt quá trình thiết kế, từ thiết kế sơ bộ tới thiết kế kỹ thuật thi công. Kiến trúc sư cũng là người chịu trách nhiệm phối hợp, chủ trì các đội ngũ thiết kế kỹ thuật khác như kết cấu, cấp điện, cấp thoát nước, ... và giúp chủ đầu tư có sự lựa chọn chính xác cuối cùng.

Sự thành công của *Business Park* phụ thuộc rất nhiều vào trình độ và ý tưởng sáng tạo đặc biệt của kiến trúc sư.

Các kiến trúc sư cảnh quan

Kiến trúc sư cảnh quan chịu trách nhiệm thiết kế môi trường cảnh quan cho *Business Park* từ khâu thiết kế trên quy hoạch chi tiết tới khâu thi công xây dựng. Họ sẽ lựa chọn vị trí, quy mô và xác định các loài cây trồng, thiết kế các dạng tiểu cảnh, không gian mở, điểm nhìn cho toàn bộ *Business Park*. Họ sẽ thiết kế hệ thống đường dạo bộ, mặt nước cảnh quan, các khu vực giải trí ngoài trời. Họ còn chịu trách nhiệm thiết kế hệ thống chiếu sáng, hoàn thiện ngoại thất, các biển báo, các yếu tố cảnh quan khu đất và ngoại thất công trình khác.

Vai trò kiến trúc sư cảnh quan ngày càng trở nên quan trọng trong việc thiết kế *Business Park* khi sự tập trung người lao động ngày càng gia tăng và tiêu chuẩn về môi trường làm việc ngày càng cao. Vai trò này được đặc biệt nhấn mạnh khi mà các yêu cầu về cảnh quan và môi trường của *Business Park* cần thực sự phù hợp và hòa nhập với cộng đồng địa phương và với môi trường tự nhiên xung quanh.

Các kỹ sư

Business Park cần một đội ngũ rất nhiều kỹ sư trong quá trình quy hoạch cũng như thiết kế công trình.

Các kỹ sư hạ tầng kỹ thuật đô thị sẽ tư vấn trong suốt quá trình thiết kế và xây dựng hệ thống hạ tầng kỹ thuật khu đất: chuẩn bị kỹ thuật đất xây dựng, giao thông, cấp thoát nước, cấp điện, thông tin liên lạc,...

Các kỹ sư kết cấu sẽ tính toán kết cấu xây dựng, xác định tính hiệu quả và bền vững của các thiết kế cũng như sự phù hợp với các hệ thống kỹ thuật công trình khác.

Các kỹ sư kỹ thuật công trình sẽ tính toán, thiết kế và xây dựng hệ thống điều hòa vi khí hậu, chiếu sáng, thông gió, cấp nước, cấp điện, hệ thống an toàn, an ninh,...

Các chuyên gia môi trường

Các chuyên gia môi trường trên nhiều lĩnh vực khác nhau sẽ cung cấp rất nhiều dịch vụ cho việc phát triển *Business Park*, trước tiên là các đánh giá tác động môi trường của dự án trên cơ sở điều kiện địa điểm thực tế. Các nhà tư vấn môi trường sẽ đưa ra các yêu cầu hay số liệu giúp các nhà tư vấn thiết kế dự án đảm bảo các quy định của Nhà nước và các cơ quan quản lý chức năng về môi trường. Họ còn đưa ra các yêu cầu về sinh thái, đa dạng sinh học, quản lý nguồn nước, quản lý đất, ... để đảm bảo các yêu cầu phát triển bền vững chung.

Các chuyên gia giao thông

Business Park sẽ sử dụng nhiều xe ô tô, xe tải và các loại xe chuyên dụng khác nhau, do đó *Business Park* cần có sự tư vấn của các chuyên gia giao thông và dịch vụ vận tải ngay từ những bước thiết kế quy hoạch ban đầu. Các chuyên gia này sẽ đánh giá mức độ vận chuyển, mật độ giao thông, khả năng sử dụng các loại xe, ... để đưa ra các giải pháp về giao thông hiệu quả nhất: mạng lưới đường, chiều rộng đường, góc quay, điểm giao cắt, nút giao thông, bãi đỗ xe, ...

Các nhà thầu xây dựng

Các nhà thầu xây dựng sẽ chịu trách nhiệm xây dựng dự án, bảo dưỡng và bảo hành toàn bộ các công trình xây dựng trong dự án. Đây là người nắm giữ khâu thực hiện quan trọng nhất, tiêu tốn tài chính lớn nhất của dự án.

Một nhà thầu chính có đủ năng lực và kinh nghiệm sẽ giúp tiết kiệm rất nhiều chi phí cho chủ đầu tư cũng như khả năng sớm đưa dự án vào hoạt động.

Các chuyên gia giám sát

Các chuyên gia giám sát đóng vai trò quan trọng trong quá trình thi công dự án. Họ là người theo dõi trực tiếp quá trình thi công xây dựng, chịu trách nhiệm giám sát xây dựng toàn bộ các hạng mục công trình cũng như lắp đặt trang thiết bị theo đúng thiết kế và tiến độ đề ra. Họ cũng là người chịu trách nhiệm trong các phát sinh của dự án.

Các chuyên gia thị trường

Các chuyên gia thị trường sẽ thực hiện các nghiên cứu khảo sát và đưa ra các kết quả phục vụ cho tính khả thi kinh tế và thị trường của dự án. Trong giai đoạn chuẩn bị ban đầu, các dữ liệu của họ về thị trường, khu đất và các dữ liệu liên quan khác có thể được sử dụng để xác định ý tưởng cho dự án và phương thức thực hiện. Trong các giai đoạn sau, các thông tin thị trường có thể được sử dụng như là một công cụ tiếp thị để thu hút các nguồn tài chính và thu hút các nhà thuê đất.

Các chuyên gia kinh tế

Các chuyên gia kinh tế sẽ tính toán đảm bảo cho tính khả thi kinh tế của dự án. Họ sẽ tính toán nguồn vốn, chi phí, doanh thu dự kiến và các vấn đề kinh tế khác để đưa ra phương án kinh doanh hiệu quả nhất.

Các nhà quản lý bất động sản

Việc thuê các nhà quản lý bất động sản có kinh nghiệm ngay từ giai đoạn đầu sẽ đảm bảo được tính hiệu quả dự án từ khâu thiết kế tới thi công xây dựng, cũng như quá trình hoạt động của dự án. Kinh nghiệm của các nhà quản lý bất động sản sẽ định hướng cho các đội ngũ thiết kế, giúp họ hợp tác chặt chẽ, giải quyết hiệu quả các áp lực và thực hiện đúng mục tiêu đề ra. Trong quá trình hoạt động, họ sẽ giúp ích cho việc quản lý dự án, cho thuê đất và các dịch vụ bất động sản khác hiệu quả. Từ đó, họ có thể đem lại các hiệu quả kinh tế to lớn hơn và các cơ hội phát triển mới.

Các chuyên gia luật

Các chuyên gia luật sẽ tư vấn trong suốt quá trình từ khi hình thành tới khi hoạt động dự án, chịu trách nhiệm tư vấn và thực hiện toàn bộ các dịch vụ luật pháp liên quan tới dự án. Ví dụ, trong quá trình lựa chọn địa điểm, các chuyên gia tư vấn luật sẽ giúp chủ đầu tư định giá đất, thương thảo, lập các thỏa thuận và hợp đồng mua bán với chủ đất. Trong quá trình cho thuê đất, họ sẽ giúp thương thảo và lập các điều khoản hợp đồng cũng như đảm bảo các thủ tục pháp lý về tài chính, thuế...

Đặc biệt trong trường hợp đầu tư ra nước ngoài, chủ đầu tư cần có một đội ngũ tư vấn luật chuyên nghiệp hiểu biết rõ luật pháp và các thủ tục bản địa.

Tiến trình thực hiện dự án

Giống như tất cả các dự án bất động sản, một dự án *Business Park* thường được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1 - Hình thành ý tưởng: Nhà đầu tư (hay phát triển) với kiến thức và kinh nghiệm của mình, cùng với các thông tin về thị trường, nhìn thấy tiềm năng phát triển, hình thành một loạt các ý tưởng và xác định nhanh tính khả thi.

Bước 2 - Định hình ý tưởng: Nhà đầu tư (hay phát triển) xác định được địa điểm cụ thể, tìm kiếm tính khả thi, liên hệ với các đối tác, thiết lập đội ngũ thiết kế, đánh giá các ý tưởng.

Bước 3 - Lập nghiên cứu khả thi: Nhà đầu tư (hay phát triển) trên cơ sở các thông tin thị trường xác định tính khả thi của dự án, kế hoạch thực hiện, vai trò các đối tác.

Bước 4 - Tìm kiếm sự hợp tác: Nhà đầu tư (hay phát triển) quyết định phương án thiết kế cuối cùng, thương thảo các thỏa thuận: tài chính, vốn vay, nhà thầu chính, các yêu cầu thuê đất và đạt được giấy phép của các cơ quan chức năng.

Bước 5 - Ký kết các hợp đồng chính thức: Nhà đầu tư (hay phát triển) ký kết các hợp đồng và cam kết chính thức: liên kết đối tác, vốn vay, thầu xây dựng, bảo hiểm, cho thuê đất,...

Bước 6 - Xây dựng: Nhà đầu tư (hay phát triển) tìm các phương thức để mọi chi phí giữ theo tính toán đã định. Nhà phát triển chấp nhận các thay đổi theo tư vấn của các chuyên gia thị trường và đội ngũ phát triển, giải quyết các vấn đề phát sinh trong xây dựng, kiểm tra công việc tại hiện trường, duy trì tiến độ công việc.

Bước 7 - Hoàn thành và hoạt động: Nhà đầu tư (hay phát triển) đưa đội ngũ nhân viên vào làm việc và tăng cường quảng cáo. Dự án được hoạt động, hệ thống hạ tầng kỹ thuật được đấu nối, các nhà doanh nghiệp bắt đầu vào thuê đất.

Bước 8 - Quản lý: Nhà đầu tư (hay phát triển) thực hiện việc quản lý, duy trì hoạt động và thúc đẩy sự phát triển.

Lựa chọn địa điểm

Vị trí và quy mô khu đất xây dựng là vấn đề quan trọng đầu tiên khi lập dự án các *Business Park*. Sự phát triển của các thể hệ *Business Park* chỉ ra rằng vị trí và quy mô sẽ quyết định tới đặc điểm chức năng và ngược lại, đặc điểm chức năng sẽ quyết định tới vị trí và quy mô. Các nhà phát triển cần xác định rõ nhu cầu, khả năng đáp ứng và các bài toán kinh tế, xã hội, môi trường khác trước khi đưa ra quyết định về địa điểm.

Với mỗi một thể loại hay thể hệ *Business Park* khác nhau thì các yêu cầu về địa điểm cũng khác nhau. Trong số một loạt các yếu tố đánh giá về địa điểm, cần đánh giá một cách hệ thống và chính xác các yếu tố sau đây:

Giá cả khu đất

Vấn đề quan trọng nhất là giá cả khu đất. Đối với các nước đang phát triển, khoảng cách từ *Business Park* đến trung tâm đô thị càng xa thì giá trị khu đất càng rẻ nhưng điều đó cũng có nghĩa là khả năng thu hút khách hàng và lao động càng giảm. Cần phải thiết lập được một sự cân bằng giữa giá cả và tính khả thi lâu dài của dự án.

Đối với các vùng thuộc sở hữu tư nhân, việc mua được khu đất cho dự án với giá cả hợp lý là cả một nghệ thuật. Trong những năm 70 - 80 của thế kỷ XX, kinh nghiệm của các nhà đầu tư chỉ ra rằng giá trị khu đất đã phát triển gấp ba lần giá trị khu đất trống. Theo kinh nghiệm đó, giá trị khu đất đã phát triển được chia thành ba phần như sau: một phần cho đất, một phần cho hệ thống hạ tầng và một phần cho lợi nhuận. Tuy nhiên, sau đó, do sự tăng giá của đất đai, tỷ lệ đó được chia theo 50 - 25 - 25.

Nhà đầu tư phát triển *Business Park* cần mua được (hay thuê được) khu đất ưng ý càng sớm càng tốt, trước khi có dấu hiệu thu hút đầu tư và gia tăng giá đất. Một khu đất ở ngoại ô thành phố thuộc khu vực chưa được phát triển, chỉ sau 2 đến 3 năm, sẽ thuộc vào khu vực phát triển. Khi đó giá cả khu đất sẽ tăng 150% đến 200% hay hơn nữa.

Đối với các vùng thuộc sở hữu Nhà nước, giá cả khu đất cũng có thể được Nhà nước xem xét khi tồn tại một mối xích liên hệ giữa sự phát triển mới và những đóng góp của *Business Park* cho giá trị gia tăng của kinh tế, xã hội và môi trường địa phương.

Quy mô khu đất

Một yêu cầu quan trọng khi lựa chọn địa điểm xây dựng *Business Park* là quy mô của khu đất. Mỗi một thể hệ *Business Park* cần một quy mô phát triển thích hợp với nhu cầu hiện tại cũng như khả năng phát triển lâu dài.

Bên cạnh việc xây dựng một *công viên-park* với các thành phần thông thường như cây xanh, mặt nước, lối đi bộ,..., một *Business Park* cần phải tạo được sự hợp nhất giữa giao thông đối ngoại và đối nội, mạng lưới hạ tầng kỹ thuật, bãi đỗ xe mật độ cao và bản thân các công trình trong đó. Để có một kết quả mà trong đó thành phần công viên chiếm đủ ưu thế cho phép duy trì hệ thống cây xanh, các khoảng mở không phát triển và bao gồm đủ các công trình phục vụ công cộng trung tâm giống như trong một cộng đồng hòa hợp thống nhất, khu đất phát triển cần phải đạt được một *quy mô tối hạn*. Quy mô này phải được xác định thận trọng trong các nghiên cứu khả thi trước khi quyết định xây dựng.

Một khu đất đủ lớn không những cho phép thiết kế và quy hoạch phát triển thành một địa điểm nổi bật trên mọi khía cạnh mà còn tạo đủ các điều kiện phát triển

linh hoạt cho các khu vực chức năng khác nhau giống như đối với các đơn vị ở, tạo thuận lợi để có một thiết kế hòa nhập với môi trường địa phương xung quanh cũng như hình thành một đặc trưng kiến trúc đô thị hay nông thôn riêng. Khu đất càng nhỏ thì càng bị hạn chế và càng khó có thể tạo ra sự tiện nghi và hòa nhập.

Tạo lập một “cộng đồng” có quy mô và thiết kế theo khả năng đi bộ là một trong những ý tưởng khi lựa chọn quy mô khu đất. Kinh nghiệm phát triển các *Business Park* trên thế giới chỉ ra rằng để đảm bảo một yêu cầu tiện nghi tối thiểu cũng như khả năng linh hoạt của các lô đất cũng như chức năng sử dụng đất, quy mô nhỏ nhất của một *Business Park* phải vào khoảng 20ha. Quy mô lý tưởng nhất cho một *Business Park* vào khoảng 80 - 120ha.

Hình dạng, địa hình và địa chất

Hình dạng, địa hình là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới việc quy hoạch sử dụng đất, chia lô đất và khả năng tận dụng đất.

Một khu đất có hình dạng vuông vắn, bằng phẳng luôn tạo điều kiện linh hoạt cho việc chia lô đất và thỏa mãn cao nhất các yêu cầu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khu đất hình dạng vuông vắn lại khó tạo ra các ý tưởng kiến trúc quy hoạch mới. Ngược lại, một khu đất với hình dạng bất kỳ và điều kiện địa hình tự nhiên phong phú có nhiều khả năng mang lại một không gian quy hoạch rất sinh động và nổi bật.

Một vấn đề quan trọng nữa là khả năng chia khu đất thành những khu vực nhỏ hơn, tạo điều kiện cho việc phát triển linh hoạt theo từng giai đoạn.

Địa chất khu đất cũng ảnh hưởng rất lớn đến khả năng xây dựng công trình trong *Business Park*. Cần xem xét kỹ lưỡng khi lựa chọn các khu đất trũng hay nhiều ao hồ.

Khả năng phát triển mở rộng

Một *Business Park* phát triển thành công thì nó cần phải được mở rộng. Tuy nhiên, nếu quỹ đất xung quanh hạn chế hay nằm gần các khu vực dân cư thì sự mở rộng cho các chức năng công nghiệp hay vận tải sẽ gặp nhiều khó khăn. Nếu các khu vực trống lại có điều kiện địa hình hay địa chất không tốt cũng sẽ không thuận lợi cho việc phát triển mở rộng. Chủ đầu tư cần tính toán kỹ các yếu tố này.

Định hướng quy hoạch phát triển chung

Một khu đất nằm trong định hướng quy hoạch vùng và phát triển kinh tế xã hội khu vực phù hợp với việc phát triển *Business Park* sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho chủ đầu tư cũng như các doanh nghiệp tham gia:

- Giảm thời gian phê duyệt, thông qua các chương trình phát triển trong *Business Park*.
- Giảm các chi phí xây dựng và hoạt động thông qua các ưu đãi về thuế, tín dụng, đào tạo, môi trường,...
- Xây dựng được mối quan hệ tốt với cộng đồng và các khu vực chức năng xung quanh.
- Có khả năng tận dụng các công trình phúc lợi xã hội và công trình hạ tầng có sẵn hoặc được Nhà nước dự kiến đầu tư.

Hướng phát triển của khu vực hay của đô thị cũng là yếu tố quan trọng trong việc lựa chọn địa điểm. Nhà đầu tư cần xem xét các xu thế phát triển hiện tại và xác định xu thế phát triển tiếp theo. Ví dụ như ở Atlanta (Hoa Kỳ), chính quyền địa phương phân nân về sự phát triển mạnh ở phía bắc thành phố mà không phát triển ở phía nam. Các nhà đầu tư hiện tại tập trung phát triển dự án ở phía bắc nơi mà nhu cầu đang cao. Liệu có nên phát triển dự án tiếp tục ở phía bắc hay nên phát triển dự án ở phía nam thành phố, nơi sẽ có nhu cầu trong tương lai?

Hệ thống giao thông tiếp cận

Khu đất phát triển cần tiếp cận trực tiếp với các tuyến giao thông chính quốc gia hay khu vực, tốt nhất là gần giao điểm của hai hay nhiều đường cao tốc. Khu đất phát triển cần nằm gần các trung tâm vận chuyển hàng hóa, sân bay, bến cảng, nhà ga tàu hỏa,...

Business Park sẽ thành công hơn nếu được đặt gần thành phố lớn hay khu đô thị với một trung tâm thương mại dịch vụ có trước, và được nối tới đó bằng hệ thống giao thông công cộng. Khu đất cũng cần phải có liên hệ, củng cố và đề cao cộng đồng địa phương, nhờ đó một thỏa thuận về quy hoạch có thể đạt được giữa các công trình công cộng của khu vực mới phát triển và các dịch vụ hạ tầng kỹ thuật đã có.

Các công trình công cộng và dịch vụ hiện có trong khu vực

Business Park sẽ phát triển thuận lợi hơn khi nằm gần các trung tâm công cộng và dịch vụ có sẵn của cộng đồng: cửa hàng, quán ăn, trường học, nhà trẻ, trung tâm thể thao giải trí,... Điều này sẽ làm giảm chi phí đầu tư ban đầu trong *Business Park* và tăng sự hấp dẫn thu hút các doanh nghiệp thuê đất.

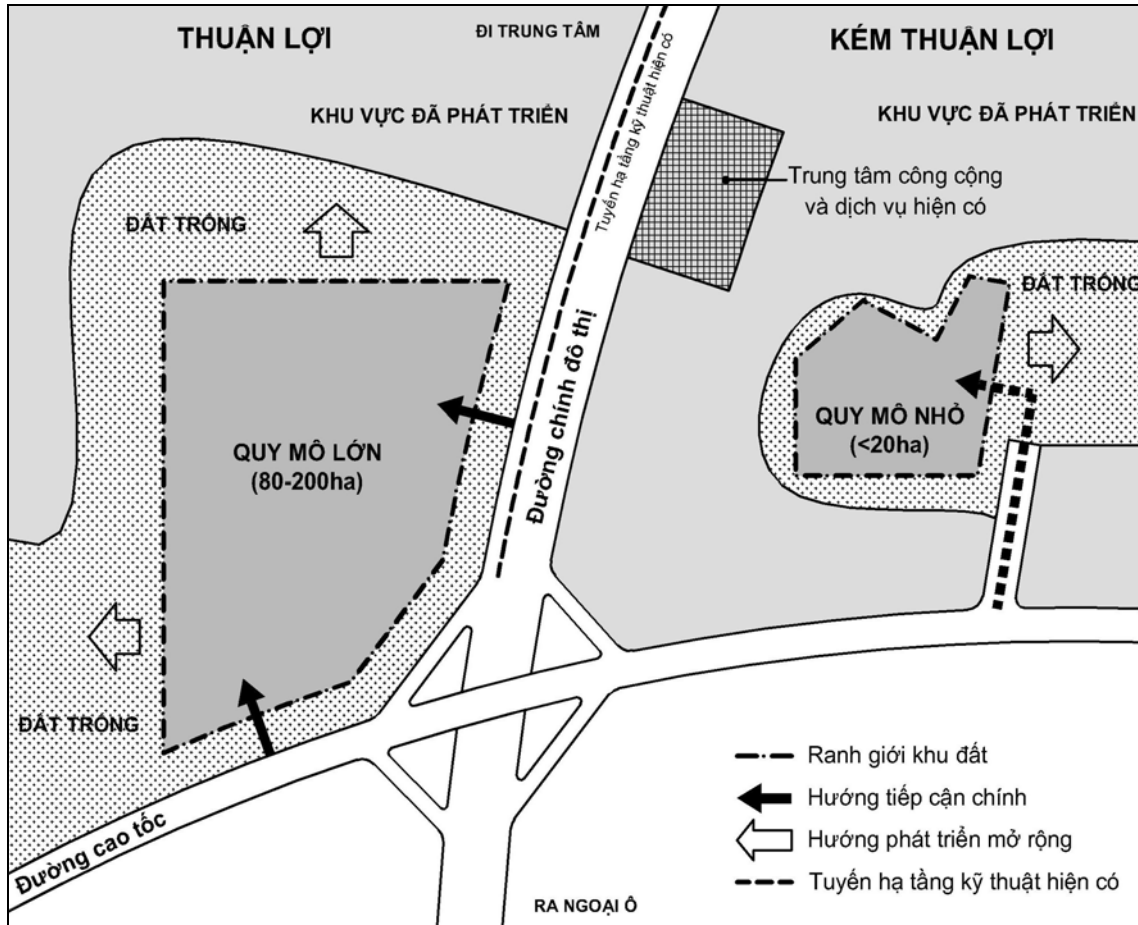
Thị trường

Một yếu tố quan trọng không thể thiếu khi lựa chọn địa điểm và quy mô xây dựng *Business Park* là các phân tích về thị trường:

- Thông tin về tình hình thuê đất, giá thuê đất, chức năng sử dụng đất hiện tại.

- Các đánh giá phân tích về nhu cầu thuê đất, giá thuê đất và chức năng sử dụng đất trong tương lai.

Vị trí và quy mô phát triển *Business Park* có phù hợp với thị trường và có đem lại hiệu quả cho chủ đầu tư hay không sẽ là yếu tố quyết định của dự án.



Nguyên tắc lựa chọn địa điểm xây dựng *Business Park*

Các dịch vụ trong *Business Park*

Business Park cần cung cấp rất nhiều dịch vụ hoàn hảo tới các khách hàng. Có thể chia các dịch vụ này thành hai loại chính: *cứng-hard* và *mềm-soft*.

Dịch vụ *cứng* bao gồm các dịch vụ về bất động sản và hạ tầng kỹ thuật như: công trình, thiết bị, điện, nước, thông tin, vận tải,... và các dịch vụ hỗ trợ khách hàng từ quá trình thuê đất đến trong suốt quá trình hoạt động.

Dịch vụ *mềm* bao gồm các dịch vụ liên quan tới sự phát triển của các doanh nghiệp như: chuyển giao công nghệ, hỗ trợ tài chính, đào tạo lao động, hợp tác, xúc tiến thương mại,...

Sự thành công của *Business Park* phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống dịch vụ này. Bất cứ một doanh nghiệp thuê đất nào cũng sẽ cân nhắc giữa vị trí xa trung tâm đô thị của *Business Park* với sự đảm bảo chắc chắn về giá trị lô đất thuê, hệ thống hạ tầng kỹ thuật đầy đủ và hệ thống công trình công cộng hoàn hảo. Hiện nay, một yếu tố rất quan trọng và không thể thiếu để thu hút họ chính là các dịch vụ hỗ trợ sự phát triển của doanh nghiệp.

Xác định nhu cầu các thành phần chức năng trong Business Park

Business Park là một khu vực phát triển bao gồm rất nhiều thành phần chức năng từ công nghiệp, văn phòng tới nhà ở. Để đảm bảo tính linh hoạt cũng như hiệu quả hoạt động, mỗi một thể loại *Business Park* tại những khu vực địa lý khác nhau sẽ có các thành phần chức năng và tỷ lệ diện tích khác nhau. Vì vậy, ngay từ giai đoạn đầu, chủ đầu tư cần xác định một cách chính xác các thành phần chức năng và tỷ lệ của chúng trong *Business Park*. Tuy nhiên, vì nhu cầu thị trường luôn biến động, việc xác định và phân chia các khu vực chức năng trong *Business Park* cần phải hết sức linh hoạt.

Dự báo nhu cầu thị trường cho các chức năng sử dụng khác nhau trong *Business Park* là một quá trình phức tạp, đòi hỏi tích lũy kinh nghiệm và thông tin lâu dài cũng như có các phương pháp phân tích chính xác. Dự báo được các xu hướng phát triển là vấn đề quan trọng nhất đối với nhà đầu tư. Khi thị trường có chiều hướng thay đổi, nhà đầu tư cần nhạy bén thay đổi đi trước một bước để đón đầu.

Kinh nghiệm của tập đoàn Trammell Crow

Tập đoàn Trammell Crow (Hoa Kỳ) là một trong những tập đoàn hàng đầu trên thế giới về phát triển các *Business Park*. Họ có cả một đội ngũ các chuyên gia hàng đầu về phân tích thị trường bất động sản và thông tin đất đai. Sau đây là một số kinh nghiệm của Trammell Crow về xác định nhu cầu các thành phần chức năng trong *Business Park*.

Khu vực văn phòng - Trong việc dự báo nhu cầu văn phòng của *Business Park*, Trammell Crow sử dụng các phân tích dự báo từ các nhà đầu tư, môi giới bất động sản lớn và từ các đại lý kinh doanh của chính họ. Họ không sử dụng ngay trực tiếp các dự báo của mình bởi vì chúng không thể bao quát toàn bộ thị trường như dự báo của các nhà môi giới lớn. Khi nghiên cứu một thị trường, họ đọc tất cả các báo cáo được viết cho thị trường đó. Thông thường có từ ba đến bốn báo cáo có giá trị, cộng với các thông tin thị trường khác và từ đó, công ty phải chuyển hóa chúng, rút ra các kết luận của riêng mình. Công ty còn phải theo dõi sát sao hoạt động kinh doanh bất

động sản của họ, đối thoại với các đại lý kinh doanh để có một cái nhìn và cảm nhận chính xác về thị trường. Từ đó, công ty thiết lập một hệ thống thông tin nội bộ được cập nhật thường xuyên và chính xác từ các đại lý. Công ty tin tưởng rằng đây là hệ thống dữ liệu tốt nhất cho hoạt động của họ trên thị trường bất động sản.

Các đại lý sẽ cho công ty biết nơi mà các hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Quan trọng hơn, nếu kinh doanh thất bại, các đại lý sẽ cho công ty biết tại sao lại thất bại. Công ty sẽ cố gắng rút kinh nghiệm từ những thất bại này. Khi kinh doanh thất bại, công ty cần phải hiểu được đó là một hiện tượng đơn lẻ hay có xu hướng hàng loạt. Nếu đó là một xu hướng hàng loạt thì công ty cần phải có các biện pháp cải tổ nhanh chóng. Các đại lý đã thực sự giúp công ty trong lĩnh vực này và đó là một trong những yếu tố giúp cho tập đoàn Trammell Crow thành công trong suốt gần 60 năm qua.

Trong việc phát triển các khu vực văn phòng ngày nay, các doanh nghiệp mong muốn có một tổ hợp văn phòng với hệ thống phục vụ công cộng, thương mại dịch vụ và cả nhà ở liên kết chặt chẽ hơn là thuê văn phòng trong một công trình đơn lẻ. Khi thuê văn phòng trong *Business Park*, các doanh nghiệp không chỉ xác định được rằng đó là nơi phát triển của họ trong vòng từ 3 đến 5 năm mà còn xác định được rằng họ sẽ hoàn toàn có khả năng phát triển trong môi trường đó từ 15 đến 20 năm, bởi vì họ có thể mở rộng tới các khu vực khác của *Business Park* khi cần thiết mà vẫn đảm bảo mọi yêu cầu phát sinh. Ngoài yêu cầu một môi trường làm việc hoàn hảo và năng động của *Business Park*, các doanh nghiệp còn yêu cầu một hệ thống các công trình phục vụ chất lượng cao đi kèm. Đây chính là xu thế phát triển mà Trammell Crow đang thực hiện.

Khu vực công nghiệp và kho tàng - Đối với các phân tích dự báo nhu cầu không gian phát triển công nghiệp, kho tàng và công nghệ cao, Trammell Crow cũng sử dụng phương pháp tương tự như trên.

Khu vực buôn bán lẻ - Khu vực này là một dạng hoàn toàn khác. Trammell Crow có riêng một phòng nghiên cứu về vấn đề này, chuyên theo dõi thị trường dân cư xung quanh khu vực dự án để xác định chính xác nhu cầu bán lẻ trong *Business Park*. Chức năng các không gian bán lẻ này thường có xu hướng phục vụ nhu cầu các đơn vị ở hơn là các hoạt động trong *Business Park*. Trong *Business Park* chỉ có các nhu cầu về ăn trưa, giải khát, giặt là, cắt tóc, hiệu thuốc,... còn nhu cầu thực sự cho khu vực bán lẻ lại từ thị trường dân cư xung quanh.

Không phải *Business Park* nào cũng cần có khu vực buôn bán lẻ. Nếu có, khu vực này cần nằm ở vị trí thuận tiện về mặt giao thông ô tô, gần các nút giao thông, thuận tiện cho người sử dụng trong và ngoài *Business Park*.

Theo nghiên cứu của Trammell Crow, mỗi *Business Park* rộng 200 arce (80,9 ha) đều có thể xây dựng một khu vực buôn bán lẻ rộng khoảng 5 arce (2,02 ha), tương đương 2,5% diện tích *Business Park*. Thông thường, khu vực này được bán cho các công ty dịch vụ bán lẻ khác hoạt động. Trammell Crow có riêng một đội ngũ nhân viên phục vụ trong lĩnh vực này.

Khách sạn - Trammell Crow có riêng một công ty chuyên doanh về khách sạn. Trong quá trình quy hoạch và tính toán tính khả thi của một dự án *Business Park*, công ty sẽ xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin về các khách hàng và hình thức hoạt động kinh doanh của họ trong *Business Park*. Các hoạt động kinh doanh có đòi hỏi giao dịch với bên ngoài nhiều, họ đến đây giao dịch hay đi nơi khác là các vấn đề quan trọng nhất cần tìm hiểu kỹ. Khi xác định nhu cầu, công ty luôn đánh giá mức độ tăng trưởng của thị trường và tìm hiểu thực trạng khả năng và chất lượng cung cấp khách sạn trong vùng, từ đó xác định chính xác nhu cầu trong tương lai.

Khu dân cư - Khu dân cư cần nằm gần các *Business Park* nhưng thường không nên nằm trong đó. Việc phát triển các khu dân cư khác hoàn toàn với việc phát triển các khu vực làm việc và thương mại. Trammell Crow có một công ty riêng chuyên hoạt động trong lĩnh vực này. Theo kinh nghiệm của Trammell Crow, việc dự báo nhu cầu phát triển khu dân cư cần dựa trên các yếu tố chính sau:

- Thông tin về số lượng, độ tuổi, giới tính, chỗ ở hiện tại, thu nhập,... của các lao động dự kiến trong *Business Park*.
- Dự báo về sự phát triển và các giai đoạn của *Business Park*.
- Nhu cầu về nhà ở, chất lượng nhà ở của địa phương.
- Dự báo về nhu cầu nhà ở và mức sống địa phương trong tương lai.
- Các dự án phát triển nhà ở hiện có và dự kiến của địa phương.

Các quy định kiểm soát phát triển

Các quy định kiểm soát là yếu tố không thể thiếu trong việc phát triển *Business Park*. Ngoài các quy định cấp vùng, cấp địa phương, cấp ngành và các quy định kiểm soát phát triển chung theo quy định của Nhà nước, *Business Park* cần có các quy định kiểm soát riêng.

Covenants, Conditions and Restrictions (CC&Rs) là hệ thống các quy định kiểm soát áp dụng cho *Business Park*, bao hàm tất cả các quy định chung từ phân vùng, kiểm soát chung tới các quy định chi tiết về mật độ xây dựng, thiết kế kiến trúc, vật liệu công trình, sử dụng công trình, bãi đỗ xe, biển báo, cảnh quan,...

CC&Rs bao gồm cả các quy định cụ thể về khoảng xây lùi, tỷ lệ sân, khoảng quay xe, chiều cao công trình,... Các chỉ dẫn về thiết kế cũng có thể là một phần của CC&Rs.

Tại Việt Nam, các quy định kiểm soát phát triển hay các quy định về quản lý kiến trúc cảnh quan bao gồm:

- Các quy định về vị trí, ranh giới, tính chất, quy mô các khu vực chức năng trong khu vực quy hoạch, các chỉ tiêu về mật độ xây dựng, hệ số sử dụng đất, chiều cao công trình.
- Các quy định về chỉ giới đường đỏ, chỉ giới xây dựng.
- Các quy định về cốt xây dựng nền đường, cốt xây dựng vỉa hè cho tất cả các tuyến đường.
- Các quy định chiều cao công trình và chiều cao tầng một của công trình.
- Các quy định về hình khối kiến trúc, mặt đứng, mái, mái hiên, ô văng, ban công của công trình.
- Các quy định về màu sắc, ánh sáng, vật liệu xây dựng công trình.
- Các quy định về công trình tiện ích đô thị, tượng đài, tranh hoành tráng, biển quảng cáo, các bảng chỉ dẫn, bảng ký hiệu, cây xanh, sân vườn, hàng rào, lối đi cho người tàn tật, vỉa hè.
- Các quy định về kiến trúc bao che các công trình hạ tầng kỹ thuật đô thị.

(theo Nghị định số 08/2005/NĐ-CP ngày 24/01/2005 của Chính phủ về Quy hoạch xây dựng)