

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM  
KHOA QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI VÀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN



**BÁO CÁO MÔN HỌC**  
**QUẢN LÝ DỰ ÁN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN**

ĐỀ TÀI:     **Mô hình Dự án SUNRISE BEACH VILLAS**  
**Trình tự thực hiện, phân công và quản lý nhóm**

**TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN**  
**THIỀU HỒNG NGỌC**  
**DƯƠNG THỊ HỒNG HOA**  
**TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN**  
**NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN**

Lớp:             **DH09TB**  
Môn: **Quản Lý Dự Án Đầu Tư BĐS**  
Khoa: **Quản Lý Đất Đai Và Thị**  
**Trường Bất Động Sản**

Tên Dự án: **Sunrise Beach Villas**

Nhóm thực hiện:

1	TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN	Nhóm trưởng SĐT: 01662212444	09135044
2	THIỀU HỒNG NGỌC		09135125
3	DƯƠNG THỊ HỒNG HOA		09135019
4	TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN		09135123
5	NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN		09135168



Mô hình: **Dự án Sunrise Beach Villas**



**Mục lục**

<b>A.</b>	<b>TỔNG QUAN VỀ DỰ ÁN SUNRISE BEACH VILLAS</b>	<b>tr.4</b>
I.	Phần ý tưởng Dự án	tr.4
II.	Phần chi tiết của Dự án Sunrise Beach Villas	tr.7
	1. Vị trí của Dự án Sunrise Beach Villas	tr.7
	2. Chi tiết của Dự án Sunrise Beach Villas	tr.7
	3. Chiến thuật mới của Chủ đầu tư – sức hấp dẫn từ Sunrise Beach Villas	tr.10
<b>A.</b>	<b>QUẢN LÝ NHÓM, PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC VÀ THỰC HIỆN MÔ HÌNH DỰ ÁN</b>	<b>tr.11</b>
I.	Quản lý nhóm và phân công công việc	tr.11
	1. Danh sách nhóm thực hiện Dự án	tr.11
	Lý do lựa chọn các thành viên trong Nhóm	
	2. Lý do lựa chọn bạn Nhóm trưởng	tr.11
	3. Thống nhất Ý tưởng	tr.11
	Xét tính khả thi của các Ý tưởng	
	4. Phương thức quản lý Nhóm và thời gian thực hiện trên thực tế	tr.12
	5. Công việc cụ thể các thành viên trong Nhóm đã làm	tr.12
II.	Thực hiện mô hình dự án	tr.14
	1. Mô hình ngôi nhà	tr.14
	2. Mô hình cây dừa	tr.16
	3. Mô hình các chi tiết khác	tr.16

## A. TỔNG QUAN DỰ ÁN

### I. Ý tưởng dự án:

Đất nước Việt Nam với hơn 3400 km đường bờ biển (tính luôn các hải đảo). Đây là một lợi thế rất lớn để phát triển bất động sản du lịch, nghỉ dưỡng. Song song đó, loại hình Bất động sản du lịch, nghỉ dưỡng của nước ta vẫn còn rất non trẻ. Yêu cầu của khách du lịch trong và ngoài nước ngày càng cao cấp hơn. Họ không chỉ muốn tham quan cảnh quan đẹp, lưu trú trong những khách sạn, khu nghỉ dưỡng tiện nghi mà còn có nhu cầu sở hữu những Bất động sản nghỉ dưỡng, được ngắm quan cảnh hiện đại hơn với dịch vụ tốt hơn. Đây chính là cơ hội để các nhà đầu tư trong nước đầu tư vào Bất động sản du lịch nghỉ dưỡng.

Theo khảo sát của nhiều công ty nghiên cứu Bất động sản, khi lựa chọn về ngôi nhà thứ hai, không ít khách hàng và giới đầu tư tỏ rõ sự ưu ái đối với những dự án ven biển khi mà họ không thể tìm thấy niềm vui hay một cảm giác thoải mái với các khu nghỉ dưỡng ở trên núi hay ven đô, hoặc những dự án nghỉ dưỡng được đầu tư dở dang do chủ đầu tư khó khăn về kinh tế.

Chia sẻ trên diễn đàn bất động sản, một doanh nhân ở Hà Nội cho biết: “Trên thực tế, trong du lịch nghỉ dưỡng, hầu hết mọi người đều có xu hướng và tâm lý thích biển hơn là rừng núi. Chính vì thế, với những nhà đầu tư Bất động sản hay những người có điều kiện, họ sẽ ưu tiên lựa chọn biệt thự nghỉ dưỡng ở ven biển hơn là các khu sơn cước ven đô”.

Nhận định của vị thương gia trên không phải là không có cơ sở, khi chính đại diện của chủ đầu tư các dự án Bất động sản nghỉ dưỡng tại các vùng ven Hà Nội như Ba Vì, Lương Sơn... đều thừa nhận là họ đang gặp vô vàn khó khăn vì thanh khoản đầu ra sụt giảm nhanh chóng. Ngoại trừ chủ đầu tư dự án Flamingo Đại Lải hiện vẫn được xem là “sống khỏe” do có được lợi thế với một diện tích hồ mặt nước lên tới hơn 500 ha ngay trung tâm dự án, còn lại các doanh nghiệp như Archi Land, INT, Thăng Long Xanh... hiện đều cảm thấy như bị hụt hơi trong cuộc cạnh tranh với các dự án ven biển.

Thậm chí một doanh nghiệp bất động sản nghỉ dưỡng có tiếng với hàng loạt dự án tại Ba Vì vừa qua cũng đã phải đối mặt với một làn sóng “nhảy việc” khi khá nhiều nhân viên của công ty này do khó khăn về thu nhập đã quyết định dứt áo ra đi tìm bến đỗ mới. Đáng chú ý, thông tin cập nhật về tiến độ tại các dự án nghỉ dưỡng vùng ven Hà Nội, Hòa Bình... cũng thưa dần trên mặt báo.

Phó giám đốc một doanh nghiệp “con” của Tổng công ty Sông Hồng cho hay, theo kế hoạch doanh nghiệp này sẽ khởi công hạ tầng và các hạng mục cần thiết cho hai dự án nghỉ dưỡng tại Lương Sơn (Hòa Bình) vào đầu tháng 6 vừa qua. Tuy nhiên, do khó khăn về tài chính cộng với triển vọng của thị trường không mấy sáng sủa, doanh nghiệp này đã quyết định hoãn vô thời hạn việc khởi công dự án nói trên.

Ngoài lý do sở thích nói trên, một nguyên nhân khiến khách hàng và giới đầu tư cảm thấy yên tâm hơn khi chọn phân khúc nghỉ dưỡng ven biển là tiến độ các dự án. Hiện hầu hết các dự án nghỉ dưỡng ven biển như Hayatt Regency Danang (Đà Nẵng), Cát Bà Amatina (Hải Phòng), Vinpearl (Nha Trang)... phần lớn đều đã được chủ đầu tư hoàn tất dự án. Trong khi đó, nhiều dự án nghỉ dưỡng ven đô Hà Nội dù giá bán đang được chủ đầu tư giảm liên tục từ 5 triệu đồng/m<sup>2</sup> năm 2011 xuống còn 3,5 triệu đồng, rồi 2 triệu đồng/m<sup>2</sup> như hiện nay song phần lớn lại đều chỉ là những khu vườn không trên núi.

### **Biển vẫn thắng thế**

Trái ngược với sự thâm thối của các dự án nghỉ dưỡng miền sơn cước, một số chủ dự án nghỉ dưỡng ven biển hiện đang khẳng định sự tự tin của mình thông qua tính thanh khoản của dự án. Tại dự án Hayatt Regency Danang (do Indochina Land làm chủ đầu tư), hiện giá căn hộ thấp nhất được chủ đầu tư công bố là khoảng 7,5 tỷ đồng/căn, còn biệt thự là hơn 28 tỷ đồng/căn. Nếu so với mức giá biệt thự nghỉ dưỡng tại các vùng ven Hà Nội, mức giá một căn biệt thự tại Hayatt Regency Danang tương đương khoảng 5 - 7 căn biệt thự tại các khu vực đó.

Giá đất như vậy, song theo ông Michael Piro, Giám đốc điều hành của Vietnam Sotheby's International Realty (đại diện bán hàng của dự án Hyatt Regency Danang Residences), hiện đơn vị này đã bán được 90% lượng biệt thự tại dự án. Riêng số lượng căn biệt thự có diện tích nhỏ đã được bán hết từ đầu năm nay. Do đó, với khách hàng có nhu cầu mua căn hộ, biệt thự có diện tích nhỏ tại dự án này hiện buộc phải mua lại của nhà đầu tư thứ cấp với giá đất hơn giá chủ đầu tư đã bán ra khoảng 20%.

Cũng theo ông Piro, hiện có rất ít khách hàng đã mua căn hộ, biệt thự tại dự án này có ý định bán lại, ngoại trừ một số nhà đầu tư có chủ định bán để mua những căn lớn hơn hoặc tối ưu hóa lợi nhuận nhờ sự chênh lệch giá từ thời điểm khởi bán năm 2009. Dự kiến ngày 1 - 2/9 tới đây, Indochina Land sẽ ra mắt những căn hộ đã hoàn thiện của tòa tháp D thuộc dự án này.

Trao đổi với VnEconomy, ông Trần Ngọc Quang, Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển du lịch Vinaconex (Vinaconex-ITC), cho hay những năm trước đây, nhu cầu về nhà ở, văn phòng rất nóng, cho nên nhiều doanh nghiệp chỉ tập trung đầu tư vào mảng này, nhà đầu tư thứ cấp cũng vậy. Vào thời điểm ấy, du lịch nước ta phát triển còn chậm, nếu xây dựng các khu nghỉ dưỡng du lịch cao cấp mà không kéo được khách thì sẽ là thảm họa.

Hiện nay tình hình đã thay đổi, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế, số người giàu ngày càng nhiều lên và kéo theo là nhu cầu được sở hữu bất động sản du lịch, vừa là nơi nghỉ dưỡng lại vừa có thể kinh doanh lâu dài. Do thị trường Việt Nam mới ở giai đoạn khởi đầu nên cơ hội còn rộng mở cho nhiều nhà đầu tư, nhưng do vốn đổ vào một dự án có tầm quốc tế quá lớn, nên rất ít đơn vị làm được.

Tuy nhiên, để tránh rủi ro, nhà đầu tư phải nghiên cứu kỹ các yếu tố như: quy mô dự án ở mức độ nào, có đảm bảo được sự phát triển bền vững? Năng lực của chủ đầu tư ra sao, bởi nhiều dự án công bố có giá trị đầu tư lớn nhưng thực tế không phải như vậy. Bên cạnh đó, nhà

đầu tư phải nhìn vào bối cảnh chung, như điều kiện phát triển của khu du lịch qua từng năm và so sánh với các địa danh khác.

## II. Chi tiết về dự án:

### Tên dự án: Sunrise Beach Villas

#### 1. Vị trí của dự án:

Nằm trên đường Nguyễn Đình Chiểu, bãi biển Mũi Né thành phố Phan Thiết, biệt thự nghỉ dưỡng biển Sunrise có 20 căn biệt thự các loại được thiết kế trang nhã với đồ nội thất bằng gỗ tự nhiên và tiện nghi hiện đại. Có nhà hàng hải sản, karaoke bar cùng các hoạt động vui chơi dưới nước. Dự án tọa lạc trong khu vực các khu nghỉ mát bãi biển, Sunrise Beach Villas là đại diện nổi bật cho văn hóa địa phương và cơ sở vật chất hoàn hảo.

Sunrise Beach Villas với thiết kế sang trọng, không gian thoáng đãng, tiện dụng và gần gũi với thiên nhiên. Tất cả các biệt thự đều có phòng khách nằm dưới khoảng thông tầng lớn hướng ra sân vườn với các hướng nhìn đẹp ra biển. Phòng sinh hoạt gia đình hay phòng làm việc riêng, một bếp nhỏ ngoài trời nằm trong khuôn viên sân vườn và hồ bơi là một lựa chọn mở cho các căn biệt thự. Khu vực nghỉ ngơi của các gia đình được các kiến trúc sư khéo léo bố trí tại tầng trệt. Các phòng ngủ riêng có thể mở rộng kết nối khi cần. Tất cả đều tạo cho bạn cảm giác thoải mái tiện nghi mà thiên nhiên cảnh vật ở đây ban tặng.

#### 2. Chi tiết về dự án:



*Toàn cảnh dự án Sunrise Beach Villas nhìn từ bản vẽ*





*Toàn cảnh dự án Sunrise Beach Villas nhìn từ mô hình*

Dự án bao gồm 20 căn biệt thự, nhà hàng hải sản và karaoke bar với tổng diện tích vào khoảng 5 ha. Những căn biệt thự được bố trí hướng trực tiếp ra Biển đông, xây dựng thành 3 hàng so le nhau sao cho mỗi căn đều nhận được luồng gió mát từ biển thổi vào. Nhà hàng hải sản và karaoke bar sẽ được bố trí sát bờ biển để phục vụ nhu cầu vui chơi giải trí và các hoạt động thể thao trên biển.

### **Phân công trình biệt thự**

Mỗi biệt thự được xây dựng với nguyên liệu chủ yếu là gỗ, bao gồm 1 phòng khách, 1 phòng bếp, 2 toilet và 4 phòng ngủ, tạo điều kiện cho cả gia đình cùng nghỉ dưỡng hoặc đón chào những vị khách thân thiết. Phòng khách tại mỗi biệt thự đều nằm dưới khoảng thông tầng lớn tạo độ thoáng, hướng ra sân vườn riêng và nhìn ra biển. Phòng sinh hoạt gia đình hay phòng làm việc riêng, một bếp nhỏ ngoài trời, hồ bơi lớn và hồ bơi nhỏ dành cho trẻ em cùng nằm trong khuôn viên sân vườn là sự lựa chọn mở cho các căn biệt thự. Tất cả các vách ngăn đều có thể mở rộng và kết nối là một thiết kế độc đáo cho không gian thoáng đãng, tạo sự gần gũi tốt nhất với thiên nhiên.



*Dãy biệt thự hướng nhìn từ biển*

Các loại biệt thự diện tích từ: 250m<sup>2</sup> – 700m<sup>2</sup>

Diện tích xây dựng: 90m<sup>2</sup> – 250m<sup>2</sup>

Diện tích sàn: 180m<sup>2</sup> – 500m<sup>2</sup>

Mật độ xây dựng: 35%

Tầng cao: Trệt + 1 lầu + áp mái

Giá bán: 8 - 10 tỷ



*Căn biệt thự mẫu hướng nhìn từ trên xuống*



*Căn biệt thự mẫu hướng nhìn trực diện*

### 3. Chiến thuật mới - sức hấp dẫn từ Sunrise Beach Villas:

Trên thực tế, các khách hàng tìm đến biệt thự nghỉ dưỡng ven biển đều xem đây là ngôi nhà thứ 2. Rất hiếm khách hàng có thể sống quanh năm tại những bất động sản nghỉ dưỡng. Họ thường sống tại những khu đô thị hoặc ven đô, nơi có nguồn cầu lao động dồi dào và các tiện ích khác trong cuộc sống thường nhật. Các Bất động sản du lịch nghỉ dưỡng chỉ được xem như nơi nghỉ dưỡng, vui chơi sau những quãng thời gian làm việc vất vả và mệt nhọc. Nếu chỉ có thể thì việc chi tiền tiền tỷ để sở hữu hẳn một Bất động sản nghỉ dưỡng sẽ làm nhiều khách hàng cảm thấy nao núng dù họ có ý mong muốn hay Bất động sản nghỉ dưỡng đó có tiện nghi và cảnh quan có đẹp cách mấy chăng nữa.

Do đó, để tạo tính thanh khoản cao và sức hút cho dự án, chủ đầu tư đã đưa ra chiến thuật mới cho dự án của mình. Khách hàng sẽ ở tại những căn biệt thự này nhiều nhất là 3 tháng trong khoản thời gian cố định trong năm do bên thỏa thuận. Khoản thời gian còn lại trong năm, chủ đầu tư sẽ đứng ra quản lý, bảo dưỡng và cho thuê Bất động sản đó với các du khách du lịch khác đến với Mũi Né. Chủ đầu tư cũng liên kết với các resort, các công ty du lịch khác trong nước và trên thế giới để nhận khách và đổi khách và nhận tour du lịch. Điều này sẽ đảm bảo lượng khách hàng dồi dào, ổn định quanh năm đến du lịch, nghỉ dưỡng tại Sunrise Beach Villas. Càng làm tăng thêm sức hấp dẫn từ dự án. Hai bên, khách hàng và chủ đầu tư sẽ thỏa thuận với nhau chi phí quản lý, bảo dưỡng trả cho chủ đầu tư vào mỗi tháng, phần lợi nhuận còn lại sẽ thuộc về khách hàng. Như vậy, chỉ với từ 8 – 9 tỷ cho một căn biệt thự nghỉ dưỡng, khách hàng có nơi nghỉ dưỡng đầy tiện nghi, quang cảnh đẹp, phục vụ tốt vào mỗi năm. Hơn hết là từ những Bất động sản này khi khách hàng không sử dụng có thể tạo ra thu nhập thường xuyên, ổn định và lâu dài cho khách hàng, càng làm tăng thêm thu nhập cho khách hàng.

## **B. QUẢN LÝ NHÓM, PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC VÀ THỰC HIỆN MÔ HÌNH DỰ ÁN**

### **I. Quản lý nhóm và phân công công việc:**

#### **1. Danh sách nhóm thực hiện dự án:**

	<i>Danh sách nhóm</i>		<i>MSSV</i>
1	TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN	Nhóm trưởng	09135044
2	THIỀU HỒNG NGỌC	Thành viên	09135125
3	DƯƠNG THỊ HỒNG HOA	Thành viên	09135019
4	TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN	Thành viên	09135123
5	NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN	Thành viên	09135168

#### **Lý do chọn các thành viên vào nhóm:**

Nhóm bao gồm các thành viên cùng lớp DH09TB, trong suốt 3 năm học vừa qua các thành viên trong nhóm đã có nhiều cơ hội được làm việc cùng nhau trong các dự án ở những môn học khác. Do đó việc chọn các thành viên trong nhóm đều hết sức dễ dàng, mối quan hệ giữa các thành viên trong nhóm rất thân thiết, tôn trọng và phân chia công việc rõ ràng, phân minh.

#### **2. Lý do lựa chọn THẢO NGUYỄN làm nhóm trưởng:**

Trong buổi nhận Dự án từ Giáo viên, cả nhóm đã họp mặt, trao đổi về thể mạnh cũng như điểm yếu của mỗi thành viên để thống nhất chọn nhóm trưởng. Kết quả là sau khi xem xét các khả năng, cả nhóm đã thống nhất chọn bạn THẢO NGUYỄN làm nhóm trưởng. Vì THẢO NGUYỄN có phương tiện đi lại cá nhân, dễ dàng di chuyển qua lại giữa nơi ở các thành viên trong nhóm. Bạn còn có mạng Internet tại nhà nên dễ dàng tìm kiếm tư liệu cũng như khả năng viết báo cáo, khả năng trình bày. Do đó, cả nhóm đã thống nhất chọn TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN làm nhóm trưởng.

#### **3. Thống nhất ý tưởng:**

Cũng trong buổi họp mặt đầu tiên trong ngày nhận Dự án từ Giáo viên, mỗi thành viên đã đề xuất ý tưởng của mình về mô hình sẽ làm như sau:

TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN	Mô hình nhà cao tầng lắp ghép, giảm thời gian chết, tăng tiến độ thi công
THIỀU HỒNG NGỌC	Mô hình nhà chung cư
DƯƠNG THỊ HỒNG HOA	Mô hình tòa nhà Vincom center
TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN	Mô hình biệt thự nghỉ dưỡng biển
NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN	Mô hình Nhà thờ Đức Bà

**Xét những tính khả thi của những mô hình trên như sau:**

“Mô hình nhà cao tầng lắp ghép” và “Mô hình nhà chung cư” có tính nghiêng về kiến trúc ngành Xây dựng, nhưng do các thành viên trong nhóm đều không am hiểu về Xây dựng nên hai Ý tưởng trên bị bỏ qua.

“Mô hình tòa nhà Vincom” và “Mô hình Nhà thờ Đức Bà”: Nhận xét thấy Tòa nhà Vincom và Nhà thờ Đức Bà là hai công trình lớn, đẹp và nổi tiếng ở Tp. Hồ Chí Minh. Do đó, để thực hiện mô hình sao cho giống với trên thực tế là một điều rất khó khăn. Hai ý tưởng này bị bỏ qua.

“Mô hình biệt thự nghỉ dưỡng”: Trên thực tế có rất nhiều dự án Biệt thự nghỉ dưỡng khắp cả nước với quy mô, kiến trúc, rất đa dạng. Ý tưởng này dễ tìm tư liệu cũng như dễ đưa ra phương án thực hiện hơn nên cả nhóm đã thống nhất chọn ý tưởng này.

4. Phương thức quản lý nhóm và thời gian thực hiện dự án trên thực tế:

Vì thời gian biểu của mỗi thành viên trong nhóm là khác nhau, nhóm đã ra quyết định yêu cầu mỗi thành viên phải có trách nhiệm với Dự án này, và tập trung thực hiện dứt điểm vào hai ngày là ngày chủ nhật 21/10 và ngày thứ hai 22/10. Các thành viên trong nhóm sẽ họp mặt trực tiếp để cùng thực hiện Dự án.

Nơi họp mặt cũng như thực hiện Dự án vào ngày 21/10 là Cư xá E, ĐH Nông Lâm; vào ngày 22/10 là tại phòng trọ của thành viên HỒNG HOA cách ĐH Nông Lâm 1 km. Tiện lợi về mặt khoảng cách cũng như giao thông, đi lại cho các thành viên trong nhóm.

5. Công việc của các thành viên trong nhóm

**Nhóm trưởng:** TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN

**Phân công việc:** Làm mô hình ngôi nhà (làm riêng)

Báo cáo trước lớp (làm riêng)

Soạn bài báo cáo (làm riêng)

Tìm tư liệu (làm riêng)

Làm chi tiết khác trên mô hình (làm chung)

**Thành viên:** THIỀU HỒNG NGỌC

**Phần công việc:** Làm chi tiết khác trên mô hình (làm chung)

Làm mô hình cây dừa (làm chung)

Cung cấp vật liệu (làm chung)

**Thành viên:** DƯƠNG THỊ HỒNG HOA

**Phần công việc:** Làm chi tiết khác trên mô hình (làm chung)

**Thành viên:** TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN

**Phần công việc:** Làm mô hình cây dừa (làm chung)

Làm chi tiết khác trên mô hình (làm chung)

Cung cấp vật liệu (làm chung)

**Thành viên:** NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN

**Phần công việc:** Làm mô hình cây dừa (làm chung)

Làm chi tiết khác trên mô hình (làm chung)

## II. Thực hiện mô hình dự án:



*Toàn cảnh mô hình*

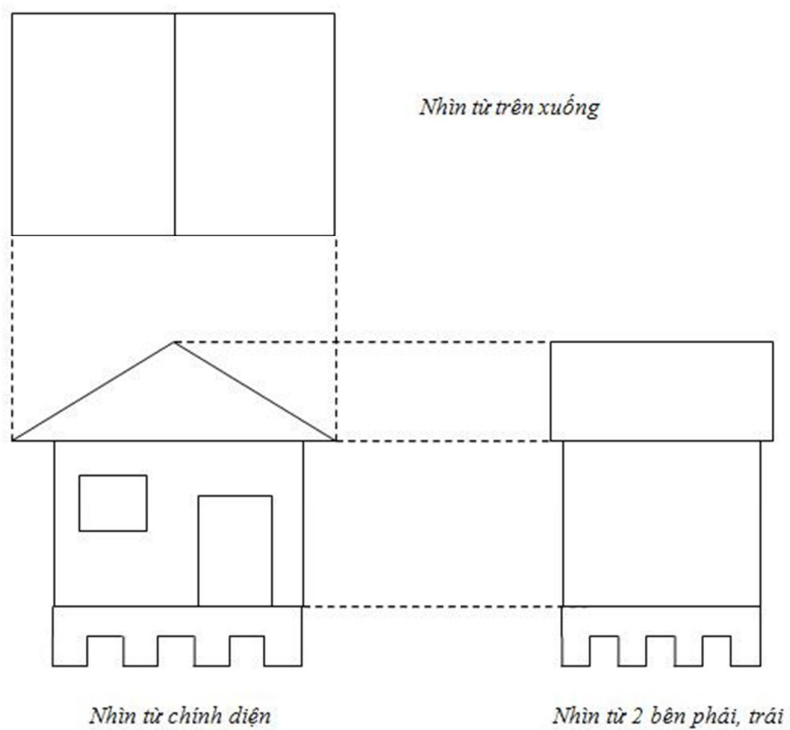
### 1. Mô hình biệt thự:

**Người thực hiện:** TRẦN THỊ THẢO NGUYỄN

Số lượng: 2 cái

Vật liệu: Bìa cát-tông, giấy màu trắng, giấy màu đỏ, băng keo, keo

Cách thực hiện: Vẽ chi tiết ra bìa cát-tông, cắt rời từng chi tiết. Cố định phần khung 4 vách nhà trước bằng keo. Chú ý tạo góc vuông để mô hình vuông vức. Sau đó dán phần mái nhà bằng keo. Dán ngôi nhà vào nền cứng phía dưới. Cắt thêm phần móng cọc dán xung quang dưới nền nhà. Cuối cùng trang trí bằng giấy màu, hoa kết bằng ruy băng và các chi tiết khác cho thêm phần sinh động.



Bản vẽ mô hình biệt thự



Mô hình thực tế



2. Mô hình cây dừa:

**Người thực hiện:** THIỀU HỒNG NGỌC  
TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN  
NGUYỄN HỮU THỰC UYÊN

Số lượng: 10 cây

Vật liệu: Ruy băng, băng keo

Cách thực hiện: Cuộn tròn ruy băng, dán cố định bằng keo mép ruy băng. Dùng vật nhọn đâm vào giữa cuộn ruy băng, tạo độ nhọn thành thân cây dừa. Cắt đoạn ruy băng nhỏ, tỉa tua rua ở hai mép tạo lá dừa. Dùng băng keo dán 5 lá dừa vào mỗi một thân ở đỉnh nhọn của thân dừa.



*Mô hình cây dừa thực tế*

3. Mô hình các chi tiết khác:

**Người thực hiện:** THIỀU HỒNG NGỌC  
TRẦN NGUYỄN THIÊN NGÂN  
DƯƠNG THỊ HỒNG HOA

Các chi tiết khác bao gồm:

Hoa	Được kết từ ruy băng, bó thành chùm.
Cát	Được cắt vụn từ giấy màu vàng, dán bằng băng keo hai mặt.
Biển	Được mô phỏng bằng ruy băng màu xanh dương cắt vụn, dán bằng băng keo hai mặt.
Sỏi	Được làm từ mút xốp cắt vụn, dán bằng băng keo hai mặt, dán bằng băng keo hai mặt
Hồ bơi	Được làm từ giấy cắt hình bầu dục, sau đó tô màu xanh dương, dán bằng băng keo hai mặt.
Cỏ	Được làm từ ruy băng xanh lá cắt vụn, dán bằng băng keo hai mặt.
Dù và ghế	Được là từ bìa cạt-tông, giấy màu và que tre.