

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG CÓ HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP

BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0303493756 do Sở KH-ĐT Tp.HCM cấp lần đầu ngày 13/09/2004, đăng ký sửa đổi lần thứ 13 ngày 04/5/2010)



**PHATDAT
CORPORATION**
Real Estate Development

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

(Đăng ký niêm yết số: 154/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM cấp ngày 22 tháng 7 năm 2010)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BÀN VIỆT



BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

Trụ sở: Lầu 6, Hùng Vương Plaza, 126 Hùng Vương, Phường 12, quận 5, TP.HCM

Điện thoại: (+84 8) 2222 0468 Fax: (+84 8) 2222 0505

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BÀN VIỆT (VCSC)

Trụ sở: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Tp.HCM.

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Trần Thị Hương

Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính

Điện thoại: (+84 8) 2222 0468

Fax: (+84 8) 2222 0505

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT
(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0303493756 do Sở KH-ĐT Tp.HCM cấp lần đầu
ngày 13/09/2004, đăng ký sửa đổi lần thứ 13 ngày 04/5/2010)



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

Tên cổ phiếu:	Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết:	130.200.000 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá:	1.302.000.000.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH E&Y Việt Nam

Trụ sở: Lầu 8, Saigon Riverside Office Center, 2A – 4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại: (+84 8) 3824 5252 Fax: (+84 8) 3824 5250

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn thuế ATAX

Trụ sở: 32 Lê Đình Lý – Tp Đà Nẵng
Điện thoại: (+84 511) 365 3765 Fax: (+84 511) 365 3737

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Tp.HCM.
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn
Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro kinh tế	4
2. Rủi ro về luật pháp	6
3. Rủi ro đặc thù	7
4. Rủi ro khác	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	9
1. Công ty niêm yết	9
2. Đơn vị tư vấn	9
III. CÁC KHÁI NIỆM	9
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	10
1. Thông tin chung	10
2. Quá trình hình thành và phát triển	11
3. Cơ cấu Công ty	13
4. Bộ máy quản lý	16
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần trở lên & Danh sách cổ đông sáng lập, Cơ cấu cổ đông của Công ty	20
6. Danh sách công ty mẹ (không có) và công ty con	21
7. Hoạt động đầu tư phát triển dự án BĐS	21
8. Hoạt động kinh doanh	52
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	59
10. Chính sách lao động	70
11. Chính sách cổ tức	71
12. Tình hình tài chính	72
13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát	79
14. Tài sản cố định	92
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh cho năm 2010 - 2012	96
16. Nhận định của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu của Công ty	99
17. Các cam kết chưa hoàn thành	99
18. Tranh chấp và kiện tụng (nếu có)	101
V. THÔNG TIN VỀ CỔ PHIẾU ĐƯỢC NIÊM YẾT	102
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	108
VII. PHỤ LỤC	109

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt ("**Công ty**", hoặc "**Công ty Phát Đạt**") là công ty đầu tư xây dựng và kinh doanh BĐS, nhà ở, kinh doanh dịch vụ khu du lịch, khách sạn, resort cao cấp... Hiện nay Công ty là nhà phát triển căn hộ cao cấp lớn nhất Việt Nam với tổng diện tích sàn xây dựng cung cấp cho thị trường trong vòng 5-7 năm là 2.177.124m² tương đương khoảng 11.402 căn hộ từ các dự án The EverRich II, The EverRich III và dự án Phước Kiển – Nhà Bè. Những yếu tố tác động đến việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và triển vọng tương lai của các dự án BĐS của Công ty sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và triển vọng tương lai của Công ty.

Hiện tại Công ty đã triển khai các chiến lược và chính sách phòng ngừa rủi ro. Các chính sách này dù không đưa ra các đảm bảo nhưng sẽ có tác dụng giảm thiểu và loại trừ các rủi ro phát sinh được nêu trong Bản cáo bạch này.

1. Rủi ro kinh tế

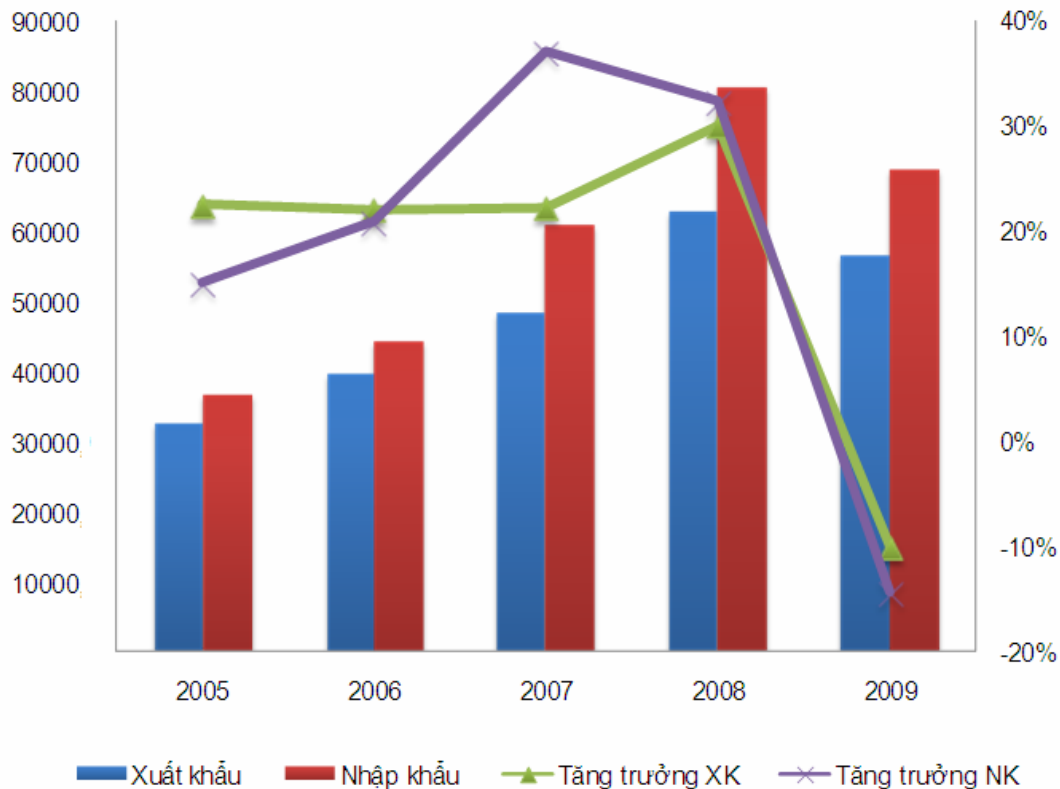
Với mức độ hội nhập ngày càng cao, Việt Nam đã gánh chịu những ảnh hưởng từ khủng hoảng kinh tế toàn cầu trong năm 2009. Xuất khẩu lần đầu tiên sụt giảm ở mức gần 10% sau nhiều năm duy trì mức tăng trưởng cao. Trước những khó khăn của nền kinh tế vĩ mô, chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ đồng thời được nới lỏng biểu hiện thông qua các giải pháp cụ thể như gói kích thích kinh tế và việc giảm lãi suất cơ bản Những giải pháp quyết liệt và kịp thời đã giúp mục tiêu duy trì tăng trưởng trong năm 2009 trở thành hiện thực với mức tăng GDP cả năm 2009 đạt 5,23%.

Tuy nhiên, chính sách kích cầu cũng để lại những hệ quả không tốt. Một lượng lớn tiền được bơm vào nền kinh tế trong thời gian ngắn đã gây áp lực lạm phát. Bên cạnh đó, nhập khẩu có xu hướng tăng nhanh hơn xuất khẩu do độ lệch tăng trưởng của Việt Nam so với thế giới, dẫn đến thâm hụt thương mại, và gây sức ép lên tỷ giá. Thực tế, tỷ giá năm 2009 đã được điều chỉnh khoảng 5,7% cho phù hợp với tỷ giá thực của thị trường. Để ngăn chặn lạm phát, Chính Phủ đã gần như chấm dứt gói kích cầu vào cuối năm 2009 và khống chế tăng trưởng tín dụng trong năm 2010 là khoảng 25%. Hệ quả là việc thiếu thanh khoản trong hệ thống ngân hàng vào thời điểm cuối năm 2009. Lãi suất liên ngân hàng tăng đến 17%-18%/năm trong khi tín dụng gần như đóng băng. Tốc độ tăng trưởng GDP của quý 1 năm 2010 tương đối thấp, chỉ tăng 5,8% so với cùng kỳ năm ngoái. Theo GSO chỉ số giá tiêu dùng trong tháng 5/2010 tăng 0,27% so với tháng trước và tăng 8,76% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù chỉ số giá tiêu dùng trong tháng 5 đã tăng ít lại nhưng bình quân một tháng trong 5 tháng đầu năm vẫn tăng 0,91%, là mức tăng khá cao so với mức tăng 0,42% của cùng kỳ năm trước. Để đạt mục tiêu chỉ số giá tiêu dùng cả năm 2010 tăng không quá 7% thì bình quân mỗi tháng còn lại chỉ được tăng 0,35%.

Năm 2009 là năm đầu tiên sau nhiều năm cả xuất khẩu và nhập khẩu đều giảm, tương ứng giảm 10% và 15%. Điều này thể hiện rõ ảnh hưởng của khủng hoảng toàn cầu đến cán cân

thương mại trong nước. Điều đáng mừng là xuất khẩu có tốc độ giảm chậm hơn so với nhập khẩu, do vậy thâm hụt thương mại năm 2009 cũng giảm bớt so với năm trước.

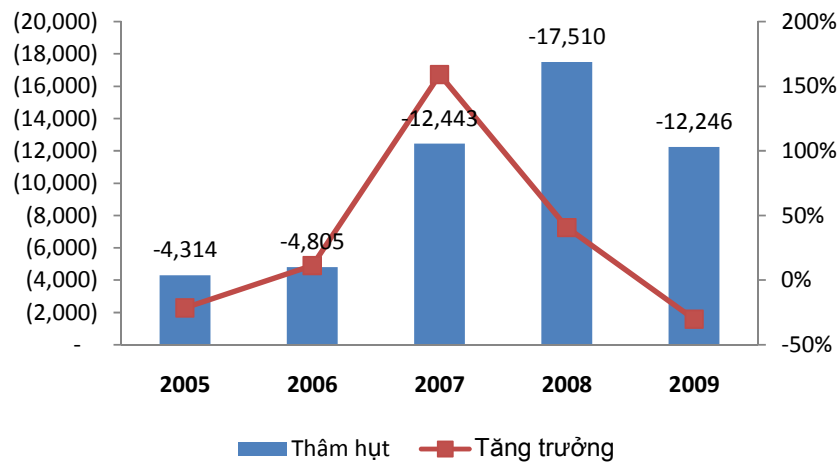
Hình 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu từ 2006 – 2009 (triệu USD)



Nguồn: VCSC

Thâm hụt thương mại năm 2009 là do tác động của gói kích thích kinh tế và độ lệch tăng trưởng của Việt Nam so với thế giới. Tác động của gói kích cầu đã khiến tiêu dùng trong nước tăng mạnh. Trong khi hàng hóa trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu tiêu thụ thì nhập khẩu sẽ tăng lên. Và, khi nền kinh tế bắt đầu hồi phục, sản xuất tăng dần, thì nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ sản xuất cũng tăng theo. Có thể nhận thấy rõ là hồi phục kinh tế có tương quan chặt chẽ so với thâm hụt thương mại trong năm: thâm hụt thương mại thấp nhất trong Quý 1 khi tăng trưởng kinh tế chậm đáy và tăng dần trong các tháng sau. Mặt khác, xuất khẩu hồi phục có phần chậm hơn nhập khẩu do độ lệch tăng trưởng của Việt Nam so với tình hình chung của kinh tế thế giới. Theo IMF, kinh tế thế giới chỉ tăng trưởng khoảng 1,4% trong năm 2009 trong khi Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng 5,32% trong năm này. Do sự hồi phục yếu ớt của kinh tế toàn cầu nên xuất khẩu, dù đã nhận được nhiều chính sách hỗ trợ từ phía nhà nước, vẫn hồi phục tương đối chậm so với nhập khẩu. Trong 5 tháng đầu năm 2010, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu tăng đạt 25,83 tỷ USD tăng 12,6% so với cùng kỳ năm trước. Trong khi đó, kim ngạch hàng hóa nhập khẩu tăng đạt 31,2 tỷ USD tăng 29,8% so với cùng kỳ năm trước. Tình trạng nhập siêu trong 5 tháng đầu năm gây ảnh hưởng đến việc cân đối ngoại tệ và dự trữ ngoại hối.

Hình 2: Thâm hụt thương mại qua các năm



Nguồn: VCSC

Hoạt động của ngành BĐS chịu ảnh hưởng trực tiếp của sự phát triển kinh tế. Tốc độ tăng trưởng kinh tế không chỉ tác động đến đầu vào của hoạt động sản xuất kinh doanh, mà còn đến nhu cầu và cơ cấu chi tiêu, đầu tư của người dân, các doanh nghiệp. Một nền kinh tế tăng trưởng mạnh và ổn định sẽ kéo theo nhu cầu nhà ở, văn phòng, cao ốc sẽ gia tăng, đồng thời nâng cao khả năng đầu tư của các cá nhân, doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngược lại, kinh tế trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh BĐS và các ngành nghề liên quan như sản xuất vật liệu xây dựng... Trong giai đoạn khó khăn của năm 2009, Công ty đã đặt mục tiêu uy tín chất lượng lên trên lợi nhuận bằng việc đồng ý bù giá hỗ trợ cho các nhà thầu để công trình được hoàn thành theo đúng tiến độ và chất lượng cam kết. Đây là chính sách phù hợp của Công ty trước những rủi ro biến động kinh tế cũng như nâng cao vị thế Công ty trong ngành.

Ngoài ra để giảm thiểu rủi ro trong chiến lược kinh doanh và xây dựng thương hiệu Phát Đạt, Công ty đã rất cẩn trọng trong việc tuyển dụng một đội ngũ quản lý nhiều kinh nghiệm cũng như ký kết hợp đồng với các đối tác trong và ngoài nước có nhiều kinh nghiệm trong các dự án và lĩnh vực mà Công ty tham gia đầu tư.

2. Rủi ro về luật pháp

Là Công ty cổ phần, nên hoạt động của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

Thị trường BĐS phải chịu một áp lực lớn do hàng loạt chính sách điều tiết của Nhà nước. Với sự tác động của Luật đất đai 2003, Nghị định 181/2004/NĐ-CP ngày 19/10/2004 và các văn bản hướng dẫn dưới luật khác đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh BĐS cần phải có quy mô

lớn về vốn và sự linh động trong điều hành doanh nghiệp. Trình tự, thủ tục về đất đai, thỏa thuận quy hoạch, phê duyệt dự án vẫn còn phức tạp, kéo dài qua nhiều cấp. Bình quân ở Việt Nam, công tác chuẩn bị đầu tư thường kéo dài từ 2 đến 3 năm ảnh hưởng đến dòng tiền và kế hoạch hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, Công ty còn phải chủ động và linh hoạt đáp ứng đủ điều kiện theo những quy định về quy hoạch, xây dựng, an toàn lao động ... để tồn tại và phát triển, giữ vững uy tín của mình.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro ngành

Ngoài việc đáp ứng nhu cầu nhà ở của người dân, BĐS còn được xem là một kênh đầu tư, bên cạnh các kênh đầu tư khác như thị trường chứng khoán, thị trường vàng.... Do đó, lĩnh vực này chịu sự tác động mạnh của những biến động trong nền kinh tế, đặc biệt là sự biến động của ngành tài chính ngân hàng, ngành xây dựng và vật liệu xây dựng.

Rủi ro về đền bù giải phóng mặt bằng

Quỹ đất sạch là yếu tố cốt lõi trong hoạt động kinh doanh của các công ty phát triển bất động sản. Hiện nay công tác đền bù giải phóng mặt bằng ở Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn bất cập chủ yếu phát sinh từ việc không có sự đồng thuận giữa khung giá đền bù với giá thị trường. Với quy định việc đền bù giải tỏa theo giá thị trường và trong tình hình giá đất ngày càng gia tăng như hiện nay, đặc biệt là tại các đô thị lớn như Tp.HCM, Hà Nội thì chi phí đền bù giải phóng mặt bằng để tạo quỹ đất cho dự án sẽ chiếm tỷ trọng lớn trên tổng chi phí đầu tư phát triển dự án, làm tăng giá thành sản phẩm của dự án và ảnh hưởng trực tiếp lợi nhuận của Công ty. Vì vậy, việc chậm trễ trong công tác đền bù giải phóng mặt bằng sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của các công ty phát triển bất động sản.

Rủi ro về lãi suất

Đặc thù của ngành xây dựng là nhu cầu vốn lớn để đầu tư vào các dự án, chủ yếu là dùng để mua đất. Nguồn vốn này phần lớn là nguồn đi vay từ các ngân hàng. Thống kê cho thấy rằng, tín dụng vào BĐS chiếm tỷ trọng tương đối trong tổng tín dụng của toàn bộ nền kinh tế. Do vậy khi lãi suất thị trường tăng sẽ làm tăng chi phí vay vốn và gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hiện nay Công ty Phát Đạt đã có một quỹ đất sạch khá lớn đủ để Công ty xây dựng và phát triển trong vòng ít nhất 5-7 năm tới (*xin vui lòng xem thêm thông tin về các dự án*). Ngoài ra Công ty cũng áp dụng chính sách “gửi đầu và cuốn chiếu” trong hoạt động xây dựng, thu mua đất xét trong mối tương quan với việc cân đối dòng tiền thu chi để có tình hình tài chính hợp lý, phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty trong từng giai đoạn.

Rủi ro cạnh tranh

Ngành kinh doanh BĐS là ngành có tiềm năng phát triển rất lớn nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực này. Cùng với xu hướng mở cửa, không chỉ là các doanh nghiệp trong nước mà còn cả các doanh nghiệp nước ngoài với tiềm lực tài chính rất mạnh cũng bắt đầu tham gia vào thị trường này. Đặc biệt, mức độ cạnh tranh tại thị trường BĐS tại TP HCM hiện nay được đánh giá cao hơn nhiều lần so với Hà Nội – đây cũng là một rủi ro của các công ty BĐS tại TP HCM nói chung và của Công ty Phát Đạt nói riêng.

Công ty Phát Đạt đã xác định được hướng đi riêng của mình về dòng sản phẩm với thiết kế ấn tượng và đẳng cấp cộng với mục tiêu luôn luôn đảm bảo uy tín và chất lượng, giá cả hợp lý. Điều này đã tạo ra một vị thế cạnh tranh riêng cho Công ty trên thị trường.

Rủi ro về tính thanh khoản

Các dự án tăng trưởng trong tương lai của công ty sẽ thu hút một nguồn vốn đầu tư đáng kể để thanh toán cho các khoản chi phí đầu tư mua đất, chi phí xây dựng cũng như cần sự hợp tác của các đối tác, sự chấp thuận và hỗ trợ của chính phủ và các cơ quan chính quyền khác. Để phát triển những dự án của mình, công ty cần nguồn vốn từ các nhà đầu tư, khách hàng của mình thông qua hình thức hợp tác, đầu tư góp vốn mua căn hộ. Tuy nhiên, Công ty không thể đảm bảo rằng các nhà đầu tư và khách hàng có thể có đủ điều kiện về vốn với các điều kiện thuận lợi, điều này cũng có thể sẽ ảnh hưởng đến chiến lược dài hạn, cũng như tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng tương lai của Công ty.

Để giảm thiểu rủi ro này, Công ty đã có mối quan hệ chặt chẽ với các ngân hàng thương mại trong và ngoài nước, các ngân hàng đầu tư và quỹ đầu tư cũng như các nhà đầu tư trong và ngoài nước để có thể huy động vốn cho các dự án đầu tư và các khách hàng mua căn hộ.

Năng lực, uy tín, thương hiệu và trình độ công nghệ của nhà thầu

Là công ty chuyên hoạt động trong lĩnh vực phát triển BĐS nên công tác phát triển dự án bao gồm thiết kế, xây dựng, quản lý xây dựng & giám sát dự án, kiểm tra chất lượng và công tác quản lý khai thác khách sạn đều được các nhà thầu thực hiện. Vì vậy, năng lực, uy tín, thương hiệu và trình độ công nghệ của nhà thầu sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của Công ty

Vì vậy Công ty Phát Đạt đã thiết lập được mối quan hệ bền vững với các nhà thầu với quan điểm sẵn sàng chia sẻ rủi ro với nhà thầu theo nguyên tắc “win-win” để hạn chế rủi ro trên.

4. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa.v.v... là những rủi ro bất khả kháng. Nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Công ty niêm yết

Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Ông Nguyễn Văn Đạt	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Phan Tôn Ngọc Tiến	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát
Bà Trần Thị Hường	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính kiêm Người công bố thông tin
Ông Nguyễn Hữu Duy	Chức vụ: Kế toán trưởng

Công ty Phát Đạt xác nhận rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác và đầy đủ để các nhà đầu tư phân tích các tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng tương lai của Công ty và công ty con, công ty liên kết của Công ty

2. Đơn vị tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Ông Tô Hải	Chức vụ: Tổng Giám đốc
------------	------------------------

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty. VCSC đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

• Công ty:	Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
• Công ty Phát Đạt:	Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
• BKS:	Ban Kiểm soát
• BTGD:	Ban Tổng Giám đốc
• BĐS:	Bất động sản
• CNĐKKD:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
• CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
• GDP:	Tổng sản phẩm quốc nội
• HĐQT:	Hội đồng Quản trị
• HĐLĐ:	Hợp đồng lao động
• HOSE:	Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM

- NHNN: Ngân hàng Nhà nước
- Phát Đạt Quảng Ngãi: Công ty Cổ phần Khu Du lịch và Khách sạn Phát Đạt - Quảng Ngãi
- QLDN: Quản lý doanh nghiệp
- Tổ chức kiểm toán: E&Y
- Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)
- UBCKNN: Ủy ban chứng khoán nhà nước
- WTO: Tổ chức thương mại thế giới

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Thông tin chung

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Tên viết tắt: Công ty Cổ phần PTBĐS Phát Đạt.
- Địa chỉ trụ sở chính: 126 (Lầu 6, Hùng Vương Plaza) Hùng Vương, Phường 12, quận 5, TP.HCM
- Điện thoại: (+84 8) 2222 0468
- Fax: (+84 8) 2222 0505
- Email: info@phatdat.com.vn
- Tên trang web: www.phatdat.com.vn
- Logo:



- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0303493756 do Sở KH-ĐT Tp.HCM cấp lần đầu ngày 13/09/2004, đăng ký sửa đổi lần thứ 13 ngày 04/5/2010.
- Vốn điều lệ: 1.302.000.000.000 VND (Một ngàn ba trăm lẻ hai tỷ đồng)
- Hoạt động sản xuất kinh doanh:
 - Xây dựng mua bán nhà ở;
 - Môi giới BĐS;
 - Dịch vụ nhà đất;
 - Xây dựng dân dụng, công nghiệp, cầu đường;
 - Cho thuê nhà, kho, bãi đậu xe;
 - Môi giới thương mại;
 - Mua bán : hàng trang trí nội thất, thiết bị máy móc, vật tư ngành xây dựng; hàng kim khí điện máy; xe ô tô;
 - Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét, cao lanh (không khai thác tại trụ sở);
 - Kinh doanh khách sạn, nhà hàng (không kinh doanh khách sạn, nhà hàng tại trụ sở);
 - Sàn giao dịch BĐS;

- Định giá BĐS;
- Tư vấn BĐS (trừ tư vấn pháp luật);
- Đấu giá BĐS;
- Tư vấn đầu tư, lập dự án (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật)
- Tầm nhìn và sứ mệnh:
 - Trở thành tập đoàn đầu tư và phát triển BĐS hàng đầu Việt Nam.
 - Kiến tạo những không gian sống hiện đại, gia tăng giá trị nhằm thỏa mãn cao nhất nhu cầu khách hàng, phù hợp với quá trình phát triển đô thị.
 - Không ngừng phát triển công ty nhằm mang lại lợi ích cao nhất cho cổ đông, nhân viên và đóng góp tích cực cho cộng đồng.
- Phương châm hoạt động:
 - Công ty Phát Đạt hoạt động trên cơ sở tôn trọng, nhất quán và công bằng. Phát huy tinh thần trách nhiệm, kỷ luật và khẩn trương. Phấn đấu xây dựng các giá trị và niềm tin bền vững trong quá trình phát triển doanh nghiệp.
- Giá trị cốt lõi:
 - Đội ngũ Lãnh đạo – Nhân viên Công ty Phát Đạt không ngừng sáng tạo, chung sức đồng lòng và xây dựng môi trường làm việc hiệu quả, thân thiện, chuyên nghiệp.

2. Quá trình hình thành và phát triển

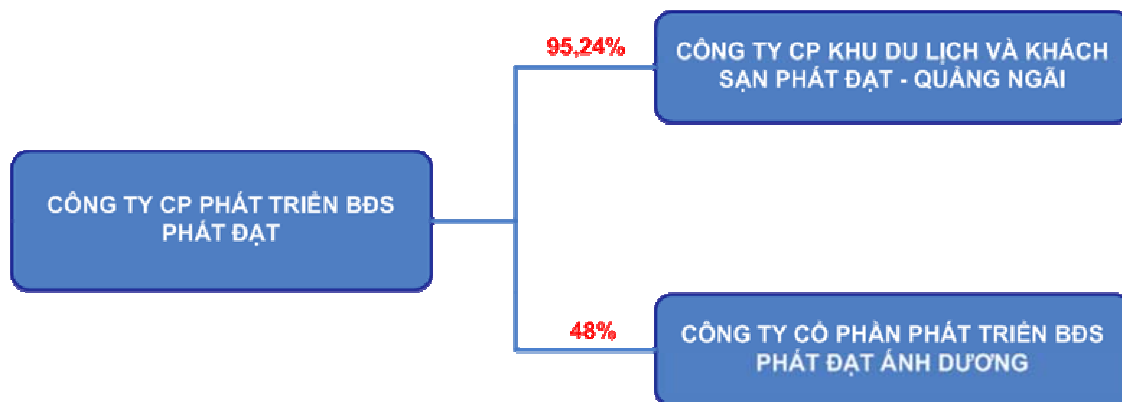
- Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt (tiền thân là Công ty Cổ phần Xây dựng và kinh doanh nhà Phát Đạt) được thành lập từ đầu dưới hình thức công ty cổ phần vào năm 2004 theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 4103002655 do Sở KH&ĐT TP HCM cấp ngày 13/09/2004.
- Năm 2004: Công ty Phát Đạt đã hợp tác đầu tư thực hiện các dự án như khu dân cư Trung Sơn tại Huyện Bình Chánh; dự án khu căn hộ cao cấp Sao Mai tại Quận 5.
- Tháng 11/2005, Công ty đã tăng vốn từ 20 tỷ đồng lên thành 50 tỷ đồng.
- Tháng 10/2006: Công ty Phát Đạt khởi công xây dựng dự án The EverRich I Quận 11, với vốn đầu tư 1.100 tỷ đồng, 2 toà tháp cao 20 tầng với 300 căn hộ cao cấp và 50 văn phòng.
- Tháng 1/2007: Công ty Phát Đạt ký Hợp đồng với Tập đoàn Burea Veritas của Pháp để kiểm soát đánh giá và cấp giấy chứng nhận chất lượng cho toàn bộ công trình EverRich I và là một trong những đơn vị đầu tiên sử dụng chứng nhận chất lượng Burea Veritas cho dự án căn hộ cao cấp và trung tâm thương mại.
- Tháng 3/2007: toàn bộ phần móng cọc và tường vây dự án The EverRich I do công ty Bachy Soletanche Vietnam (BSV), thành viên thuộc Tập đoàn Bachy Soletanche (Pháp) đảm nhận, đã được thi công toàn bộ vượt kế hoạch 30 ngày.

- Công ty đã tăng vốn từ 50 tỷ đồng lên thành 550 tỷ đồng trong tháng 7/2007 và lên 664 tỷ đồng trong tháng 11/2007.
- Tháng 8/2007: Tập đoàn Lotte đã ký hợp đồng mua 5 tầng trung tâm thương mại của dự án The EverRich I trong chiến lược phát triển chuỗi trung tâm thương mại cao cấp của mình
- Tháng 1/2008, Công ty tăng vốn từ 664 tỷ đồng lên 1.298 tỷ đồng và lên 1.302 tỷ đồng.
- Tháng 2/2008, Công ty Cổ phần Xây dựng và kinh doanh nhà Phát Đạt chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.
- Tháng 11/2008: Công ty Phát Đạt hoàn thành phần thô tòa nhà The EverRich I, vượt kế hoạch 1 tháng.
- Tháng 12/2008: hợp đồng quản lý khách sạn The Westin Resort & Spa được ký kết với Tập đoàn Starwood, tập đoàn chuyên quản lý khách sạn của Mỹ. Công ty Phát Đạt là đơn vị BĐS đầu tiên tại Việt Nam sử dụng thương hiệu Westin danh tiếng thể hiện sự quyết tâm của Công ty trong việc hình thành và phát triển chiến lược đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng cao cấp tại Việt Nam song song với việc hình thành chuỗi các dự án khách sạn resort cao cấp tại Cam Ranh, Hội An và Phú Quốc.
- Tháng 3/2009: Công ty Phát Đạt ký kết hợp đồng với Tập đoàn Meinhardt Vietnam về dịch vụ Tư vấn quản lý dự án và giám sát thi công dự án The Westin Resort & Spa. Hợp đồng đánh dấu quyết tâm của Công ty Phát Đạt trong việc tạo dựng uy tín và chất lượng cho thương hiệu Westin lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam
- Tháng 11/2009: Công ty Phát Đạt đã chính thức tổ chức bàn giao căn hộ cho khách hàng thuộc dự án The EverRich I vượt tiến độ 1,5 tháng, đánh dấu bước phát triển đầu tiên trong chiến lược đầu tư các dự án căn hộ cao cấp mang thương hiệu EverRich. Sau khi hoàn tất bàn giao, khu vực thương mại của The EverRich I do Lotte Mart triển khai kinh doanh sẽ đi vào hoạt động trong đầu năm 2010.
- Tháng 01/2010: Công ty Phát Đạt và nhà thầu chính CotecCons khởi công xây dựng dự án The EverRich II. Đơn vị thực hiện phần móng công trình là Bauer Vietnam, thành viên của Tập đoàn Bauer đến từ Đức hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thiết kế và thi công nền móng. Đây là dự án quy mô với 3.125 căn hộ, đồng thời nhằm chuẩn bị cho việc khởi công dự án The EverRich III, Công ty Phát Đạt đã khởi công cây cầu Phú Thuận từ Phú Mỹ Hưng bắt qua dự án The EverRich III kết nối trực tiếp các khu dân cư phía Bắc quận 7 ở khu vực Tân Phú, Phú Thuận với khu Nam Sài Gòn. Từ đây dự án The EverRich III chỉ cách Trung tâm tài chính Phú Mỹ Hưng 2 km theo đường Phú Thuận (quy hoạch rộng 30m).

- Tháng 3/2010: Công ty Phát Đạt và Tập đoàn Marriott International đã tiến hành ký kết bản ghi nhớ hợp tác quản lý dự án khách sạn 5 sao Marriot Hotel Hội An thể hiện tiềm lực và quyết tâm của Công ty Phát Đạt trong việc phát triển các dự án du lịch. Tập đoàn Marriott International là một trong những Tập đoàn khách sạn hàng đầu thế giới với nhiều thương hiệu nổi tiếng như Marriott Hotels and Resorts, JW Marriott Hotels and Resorts, CourtYard, Horizons, Bulgari Hotels and Resorts...

3. Cơ cấu Công ty

Cơ cấu của Công ty như sau



Các công ty con và công ty liên kết

Phát Đạt – Quảng Ngãi

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Khu Du lịch và Khách sạn Phát Đạt - Quảng Ngãi
- Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4300398188 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Quảng Ngãi cấp ngày 3 tháng 12 năm 2008.
- Ngành nghề kinh doanh kinh doanh mua bán BĐS; kinh doanh nhà hàng, khách sạn, du lịch và spa; dịch vụ du lịch
- Vốn điều lệ 31,5 tỷ đồng.
- Vào thời điểm 30/6/2010, Phát Đạt – Quảng Ngãi đang trong giai đoạn trước hoạt động.
- Công ty sở hữu 95,24% số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Phát Đạt - Quảng Ngãi.

Phát Đạt – Ánh Dương

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt Ánh Dương
- Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4103013747 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 20 tháng 6 năm 2009.
- Ngành nghề kinh doanh: kinh doanh BĐS; môi giới BĐS; khai thác cát, đá, sỏi, đất sét; xây dựng; bán buôn vật liệu thiết bị lắp đặt trong xây dựng, trang trí nội thất.
- Vốn điều lệ 330 tỷ đồng.
- Công ty sở hữu 48% số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Phát Đạt Ánh Dương

Các đối tác chính



Đối tác tài chính

- Đối tác chiến lược:
 - Công ty Openasia Consulting Ltd (Hong Kong);
 - Công ty Temasia Capital (Hong Kong).
- Ngân hàng hỗ trợ tài chính:
 - Ngân hàng TMCP Đông Á (Dong A Bank);
 - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV).
- Ngân hàng hỗ trợ tài chính cho khách hàng mua căn hộ:
 - Ngân hàng ANZ Việt Nam;
 - Ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank);
 - Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam (Techcombank);
 - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB);
 - Ngân hàng Ngoại Quốc doanh (VP Bank).
- Tư vấn tài chính, kiểm toán, định giá,:
 - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC);
 - Công ty Ernst & Young Việt Nam;
 - Công ty Kiểm toán và Tư vấn A&C;
 - Công ty KPMG Việt Nam;

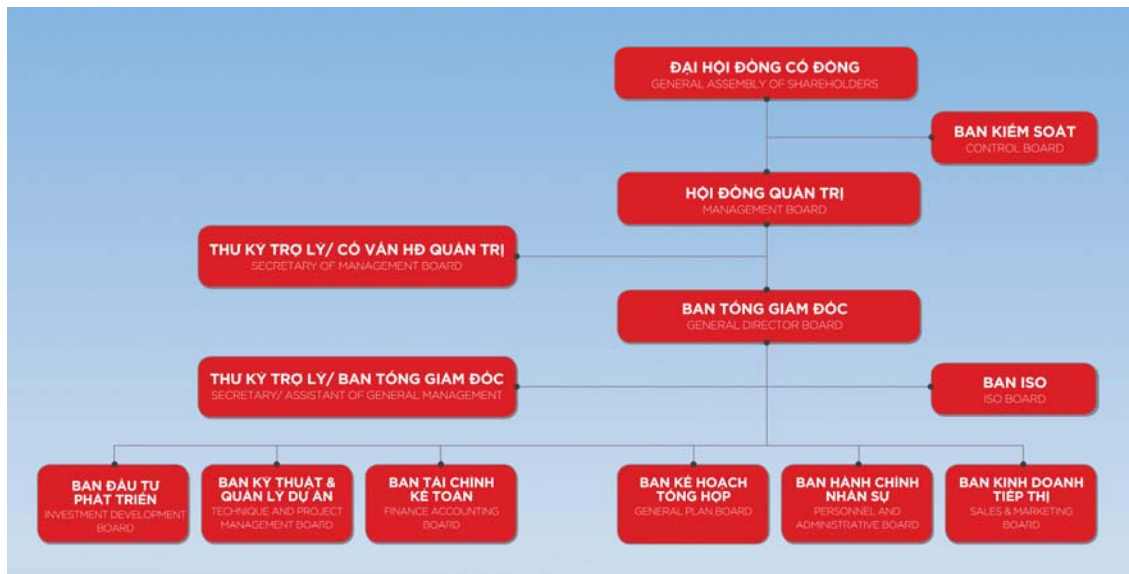
Đối tác quản lý

- Quản lý Resort và Khách sạn:
 - Starwood Hotel and Resort Worldwide Inc. (Mỹ);
 - Marriott International Inc. (Mỹ).
- Quản lý và khai thác dự án:
 - Công ty Savills (Anh);
 - Công ty Lotte Shopping (Hàn Quốc).

Đối tác thiết kế, thi công xây dựng, giám sát, thẩm tra và chứng nhận chất lượng

- Thiết kế kiến trúc, M&E, kết cấu, cảnh quan, nội thất:
 - Công ty DWP (Hong Kong);
 - Công ty Ong & Ong (Singapore);
 - Công ty VTL;
 - Công ty Archetype (Pháp);
 - Công ty PTA (Singapore);
 - Công ty Cơ điện lạnh PME;
 - Công ty J Roger Preston (Singapore);
 - Công ty CPE;
 - Công ty ACE;
 - Công ty Tân Bách Khoa;
 - Công ty Belt Collins (Singapore);
 - Công ty M.A.X Studio (Thái Lan);
 - Công ty Romana Gatland (Thái Lan);
 - Công ty Studio Q (Thái Lan).
- Thi công xây dựng:
 - Công ty Cổ phần Xây dựng CotecCons
 - Công ty Kỹ thuật Cơ điện lạnh PER 8
 - Công ty Bauer Việt Nam
 - Công ty Bachy Soletanche (France)
- Giám sát, thẩm tra, và chứng nhận chất lượng
 - Công ty Meinhardt (Úc)
 - Công ty Bureau Veritas (Pháp)

4. Bộ máy quản lý



Đại hội đồng cổ đông

- Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:
 - Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
 - Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà HĐQT đề nghị sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông;
 - Số lượng thành viên của HĐQT;
 - Lựa chọn công ty kiểm toán;
 - Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên HĐQT và Ban kiểm soát và phê chuẩn việc HĐQT bổ nhiệm Tổng giám đốc;
 - Tổng số tiền thù lao của các thành viên HĐQT và Báo cáo tiền thù lao của HĐQT;
 - Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty;
 - Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần;
 - Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
 - Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý;
 - Kiểm tra và xử lý các vi phạm của HĐQT hoặc Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty;
 - Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
 - Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành;
 - Việc Tổng giám đốc đồng thời làm Chủ tịch HĐQT;

- Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
- Các vấn đề khác theo quy định của Điều lệ và các quy chế khác của Công ty;

Ban Kiểm soát

- Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

Hội đồng Quản trị

- Là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên HĐQT được cổ đông bầu. HĐQT đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Thư ký, trợ lý/cố vấn HĐQT

- Là người thực hiện các nhiệm vụ do HĐQT giao phó, có trách nhiệm hỗ trợ và tham mưu cho HĐQT Công ty.

Tổng Giám đốc

- Là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Ban ISO

- Là cơ quan tiếp nhận và triển khai các quy trình về việc quản lý chất lượng, có nhiệm vụ phổ biến và giám sát việc thực hiện, tuân thủ các quy trình đã ban hành, đồng thời đóng góp xây dựng và hoàn thiện các quy trình quản lý chất lượng.

Thư ký, trợ lý Ban Tổng Giám đốc

- Là người thực hiện các nhiệm vụ do Ban Tổng Giám đốc giao phó, có trách nhiệm hỗ trợ và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty.

Ban Đầu tư phát triển

- Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:
 - Phân tích nghiên cứu dự án đầu tư

- Lập luận chứng kinh tế khả thi
- Lập dự trù và theo dõi thực hiện ngân sách dự án
- Khảo sát thị trường phục vụ cho công tác đầu tư
- Nghiên cứu pháp lý đầu tư, đền bù giải tỏa
- Lập hồ sơ giới thiệu dự án với các nhà đầu tư
- Quảng bá dự án – tìm đối tác hợp tác đầu tư (nếu có)
- Đề xuất chiến lược phát triển dự án
- Tính suất đầu tư và góp ý đề xuất kế hoạch kinh doanh

Ban Kỹ thuật và quản lý dự án

- Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:
 - Quản lý tiến độ, chất lượng, chi phí của dự án trong thời gian triển khai thiết, thi công và sau khi dự án hoàn thiện
 - Giám sát thiết kế, thi công xây dựng, M&E, chất lượng ...
 - Hỗ trợ thông tin kỹ thuật và bàn giao các tài liệu của dự án cho công tác duy tu công trình khi có yêu cầu
 - Soạn thảo biên bản, văn bản phục vụ công tác quản lý trong giai đoạn thiết kế, thi công và hoàn thiện dự án
 - Tổng hợp và lưu trữ hồ sơ kỹ thuật liên quan đến dự án (từ xin phép xây dựng đến hoàn công, bảo hành, bảo trì)
 - Phản biện dự án, phản biện thiết kế
 - Đề xuất giải pháp kỹ thuật, tổ chức rút kinh nghiệm cho từng giai đoạn và mỗi dự án.

Ban Tài chính kế toán

- Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:
 - Thẩm định dự án
 - Hoạch định chính sách đầu tư tài chính
 - Dự toán và quản lý ngân sách
 - Chính sách tài chính, huy động vốn, quan hệ ngân hàng
 - Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh
 - Chính sách phân phối thu nhập
 - Kiểm soát giá cả thu mua vật tư thông qua ban đàm phán giá
 - Thành viên trong Hội đồng chọn thầu để kiểm soát chi phí
 - Thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro về tài chính
 - Thực hiện các nghiệp vụ về kế toán:
 - Phân tích rủi ro, lập kế hoạch quản lý rủi ro
 - Tham gia đàm phán hợp đồng bảo hiểm
 - Thực hiện công tác bảo lãnh ngân hàng

Ban Kế hoạch tổng hợp

- Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:
 - Lập kế hoạch kinh doanh và phát triển tổng hợp cho công ty
 - Tham mưu cho Ban lãnh đạo trong việc xây dựng và hoàn thiện chiến lược kinh doanh và phát triển Công ty.

Ban Hành chính nhân sự

- Hành chính
 - Quản lý Bảo vệ, quản lý đội xe, trang thiết bị văn phòng, hạ tầng cơ sở và trang thiết bị của Công ty
 - Quản lý mạng thông tin nội bộ, điều phối giao nhận văn thư, bưu phẩm ...
 - Lập hồ sơ theo dõi tài liệu ra vào và phân bổ tài liệu đến các bộ phận quản lý theo quy trình quản lý thông tin
 - Lập và đề xuất các quy trình liên quan đến công tác quản lý hành chính của Công ty
 - Quản lý Hồ sơ biểu mẫu, văn phòng phẩm
- Nhân sự
 - Đề xuất, xây dựng chính sách, chế độ liên quan đến nhân sự
 - Xây dựng nội quy, quy chế làm việc, các quy trình liên quan đến việc quản lý nhân sự, đánh giá CBNV, khen thưởng, kỷ luật ...
 - Quản lý lao động và thực hiện các nghiệp vụ về lao động
 - Xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực: tuyển dụng, đào tạo
 - Đề xuất các chế độ lương thưởng cho nhân viên
 - Chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV: nghỉ dưỡng, du lịch, thể thao, văn hóa, văn nghệ
 - Thành viên ban xét thi đua, khen thưởng, kỷ luật ...

Ban kinh doanh và Marketing

- Kinh doanh
 - Xây dựng chiến lược kinh doanh tổng thể cho Công ty (bao gồm kế hoạch bán hàng, tổng hợp từ bộ phận bán hàng cung cấp)
 - Tìm đối tác hợp tác kinh doanh
 - Khai thác các dịch vụ kinh doanh sau khi các công trình dự án đã được đầu tư hoàn thành
 - Thực hiện các tài liệu phục vụ cho việc Kinh doanh của Công ty; Cung cấp cho cổ đông; Hợp đồng mua bán căn hộ; Hợp đồng hợp tác kinh doanh, đầu tư ...
- Marketing
 - Nghiên cứu, phân tích, đánh giá thị trường
 - Xây dựng chiến lược và tiếp thị sản phẩm

- Xây dựng và quảng bá thương hiệu
- Thực hiện các chương trình tài trợ, bảo trợ xã hội
- Bảo đảm bản quyền cho các đặc thù của công ty
- Quản lý và cập nhật thông tin Website
- Là bộ phận cung cấp thông tin ra bên ngoài của Công ty là các Khách hàng; Cơ quan thông tấn báo chí

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần trở lên & Danh sách cổ đông sáng lập, Cơ cấu cổ đông của Công ty

Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần trở lên

STT	Tên cổ đông	Số CMND	Số lượng cổ phiếu nắm giữ	%
1.	Nguyễn Văn Đạt	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	76.800.000	58,98%
2.	Nguyễn Thị Diệu Hiền	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	19.200.000	14,75%

Danh sách cổ đông sáng lập

STT	Tên cổ đông	Số CMND	Số lượng cổ phiếu nắm giữ	%
1.	Nguyễn Văn Đạt	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	76.800.000	58,98%
2.	Nguyễn Thị Diệu Hiền	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	19.200.000	14,75%
3.	Nguyễn Văn Tuấn	143 Nguyễn Bá Loan, Thị xã Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	5.000.000	3,84%
4.	Nguyễn Huệ	98 Nguyễn Biểu, Phường 1, Quận 5, Tp.HCM	-	0%

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “ Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông”. Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 09/07/2010

Danh mục	Số lượng	Cổ đông Trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng cộng	
		Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
Tổng số vốn thực góp	196	129.110.000	99,16%	1.090.000	0,84%	130.200.000	100,00%
1. Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-	-	-	-
2. Cổ đông nội bộ	5	81.905.000	62,91%	-	-	81.905.000	62,91%
2.1 - Hội đồng quản trị	4	81.900.000	62,90%	-	-	81.900.000	62,90%
2.2 - Ban giám đốc	-	-	-	-	-	-	-
2.3 - Ban kiểm soát	1	5.000	0,01%	-	-	5.000	0,01%
2.4 - Kế toán trưởng	-	-	-	-	-	-	-
3. Cổ đông trong Cty	41	809.550	0,62%	-	-	809.550	0,62%
3.1 - Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-	-	-
3.2 - Cán bộ CNV	41	809.550	0,62%	-	-	809.550	0,62%
4. Cổ đông ngoài Cty	150	46.395.450	35,63%	1.090.000	0,84%	47.485.450	36,47%
4.1 – Cá nhân	148	46.150.450	35,44%	690.000	0,53%	46.840.450	35,97%
4.2 - Tổ chức	2	245.000	0,19%	400.000	0,31%	645.000	0,50%

6. Danh sách công ty mẹ (không có) và công ty con

STT	Tên Công ty con	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu nắm giữ	%
1.	Công ty Cổ phần Khu Du lịch và Khách sạn Phát Đạt - Quảng Ngãi	B19 Lê Văn Sỹ, phường Trần Phú, TP Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	3.000.000	95,24

7. Hoạt động đầu tư phát triển dự án BĐS

7.1 Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Với ngành nghề kinh doanh chủ yếu của công ty là đầu tư xây dựng và kinh doanh BĐS, nhà ở, kinh doanh dịch vụ khu du lịch, khách sạn, resort cao cấp... Công ty đã không ngừng phát triển, đầu tư kinh doanh nhiều dự án BĐS tại các thành phố trọng điểm và đã trở thành nhà phát triển căn hộ cao cấp lớn nhất Việt Nam với tổng diện tích sàn xây dựng cung cấp cho thị

trường trong vòng 5-7 năm là 2.177.124m² tương đương khoảng 11.402 căn hộ từ các dự án The EverRich II, The EverRich III và dự án Phước Kiển – Nhà Bè.

Với nguồn lực tài chính vững mạnh, đặc biệt là từ nguồn vốn chủ sở hữu, Công ty thực hiện các kế hoạch huy động nguồn vốn tài trợ cho các dự án chủ yếu từ nguồn vốn từ các nhà đầu tư, khách hàng của mình thông qua hình thức hợp tác, đầu tư góp vốn mua căn hộ được dùng để tài trợ cho việc xây dựng dự án vì hiện nay Công ty đã sở hữu quỹ đất lớn để có thể thực hiện các dự án theo nguyên tắc “gói đầu cuốn chiếu”. Ngoài ra Công ty đã có kế hoạch làm việc với các ngân hàng thương mại trong và ngoài nước, các ngân hàng đầu tư và quỹ đầu tư cũng như các nhà đầu tư trong và ngoài nước để có thể huy động vốn cho các dự án đầu tư và các khách hàng mua căn hộ.

Công ty hiện nay đang là chủ đầu tư của các dự án sau

- (i). Dự án Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich I - Quận 11 (đã hoàn thành).
- (ii). Dự án Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich II - Quận 7.
- (iii). Dự án Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich III - Quận 7.
- (iv). Dự án Khu căn hộ cao tầng Phước Kiển - Nhà Bè.
- (v). Dự án Khu căn hộ cao tầng Long Thạnh Mỹ - Quận 9.
- (vi). Dự án Khu căn hộ cao tầng Đông Tây Plaza - Quận 6.
- (vii). Dự án Khu căn hộ cao tầng Hậu Giang Plaza - Quận 6.
- (viii). Dự án The Westin & Spa Cam Ranh - Nha Trang.
- (ix). Dự án The Marriott Hotel Hội An - Hội An Đà Nẵng.
- (x). Dự án Phú Quốc Hotel & Resort - Phú Quốc.

Dự án trong điểm phát triển trong vòng 5-7 năm tới

	The EverRich II	The EverRich III	Phước Kiển
Vị trí dự án	Phường Phú Thuận, Quận 7, Tp.HCM	Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM	Xã Phước Kiển, huyện Nhà Bè, Tp.HCM
Diện tích đất (m ²)	112.585	122.162	258.850
Tổng diện tích sàn xây dựng (m ²)	553.940	653.724	969.460
Mục đích sử dụng đất	Xây dựng căn hộ	Xây dựng căn hộ	Xây dựng căn hộ
Số tầng tối đa	37	40	16
Số căn hộ	3.125	3.394	4.883
Tổng vốn đầu tư	11.073 tỷ đồng	12.380 tỷ đồng	9.953 tỷ đồng
Hình thức tài trợ dự án	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90%	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90

LNTT dự kiến	7.600 tỷ đồng	8.913 tỷ đồng	6.469 tỷ đồng
Thời gian thực hiện dự án	7 năm	7 năm	7 năm
Tiến độ dự án	Đã khởi công vào tháng 1/2010	Đã đền bù giải tỏa được 74,5% diện tích dự án. Dự kiến khởi công vào năm 2012	Đã đền bù giải tỏa được 112.532 m2 tương đương 43% diện tích dự án. Dự kiến khởi công 2015

Dự án dự trữ

	Long Thạnh Mỹ	Đông Tây Plaza	Hậu Giang Plaza
Vị trí dự án	Phường Long Thạnh Mỹ, Quận 9, TP.HCM	Khu đất dự án nằm trên đường Đại lộ Đông Tây tại phường 1, Quận 6	Dự án có vị trí đắc địa tiếp giáp với hai trục giao thông chính của Quận 6 là đường Hậu Giang và đường Minh Phụng
Diện tích đất (m2)	168.000	19.140	62.258
Tổng diện tích sàn xây dựng (m2)	895.000	210.540	514.251
Mục đích sử dụng đất	Phát triển khu đất thành 15 tòa nhà chung cư	Xây dựng căn hộ kết hợp Trung tâm thương mại	Xây dựng căn hộ kết hợp Trung tâm thương mại
Số căn hộ	4.928	1.138	2.712
Tổng vốn đầu tư	10.800 tỷ đồng	3.750 tỷ đồng	8.250 tỷ đồng
Hình thức tài trợ dự án	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90%	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90%	Vốn vay: 10% VCSH & vốn góp từ đối tác, khách hàng: 90%
LNTT dự kiến	5.940 tỷ đồng	1.875 tỷ đồng	4.125 tỷ đồng
Thời gian thực hiện dự án	7 năm	2 năm	4 năm
Tiến độ dự án	Đã thu hồi 43.309,8 m2 đất	Đang trình UBND Thành phố thông qua chủ trương đầu tư dự án.	Đã được chấp thuận chủ trương đầu tư và chấp thuận chủ trương mở rộng dự án

Dự án chiến lược

	The Westin & Spa Cam Ranh	The Marriott Hotel Hội An	Phú Quốc Hotel & Resort
Vị trí dự án	Khu du lịch bắc bán đảo Cam Ranh, xã Cam Hải Đông, Huyện Cam Lâm, Khánh Hoà.	Bãi biển Cửa Đại – Hội An	Huyện Đảo Phú Quốc
Diện tích đất (m2)	256.773	33.000	200.000
Tổng diện tích sàn xây dựng (m2)	50.025	36.380	24.373
Mục đích sử dụng đất	Xây dựng khách sạn, khu nghỉ dưỡng	Xây dựng khách sạn, khu nghỉ dưỡng	Xây dựng khách sạn, khu nghỉ dưỡng
Số tầng tối đa	8	5	2
Số phòng	80 căn biệt thự và 250 phòng khách sạn	250 phòng khách sạn	28 căn biệt thự 2 tầng và 2 khu khách sạn với 300 phòng
Tiến độ dự án	Đã được cấp phép đầu tư và phê duyệt quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500. Đã ký kết HĐ thuê đất Đã có ý kiến về thiết kế cơ sở dự án của Bộ Xây Dựng, đã hoàn tất thủ tục giao đất và sẽ được cấp Giấy CNQSDĐ trong Q3/2010 và sẽ hoàn tất Giấy phép xây dựng trong Q3/2010.	Giấy CNQSDĐ số đăng ký T01310, ngày 1 tháng 8 năm 2008.	Đã có quỹ đất, Quy hoạch chi tiết 1/500 toàn khu đã được phê duyệt, có thể triển khai xây dựng ngay.

7.2 Dự án căn hộ cao tầng và trung tâm thương mại

- Giới thiệu

Nền kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng ở mức cao, người tiêu dùng có thu nhập ngày càng tăng lên. Nhu cầu về căn hộ cao cấp tiếp tục phát triển mạnh mẽ. Đặc biệt khu vực Tp.HCM có khoảng 10 triệu dân và tăng dân số cơ học hàng năm là rất lớn, do đó nhu cầu tạo dựng, mua căn hộ ngày càng nhiều. Chủ trương của chính quyền Thành phố là phát triển thành phố về hướng Quận 7, Quận 2, Quận 9, Nhà Bè... Đồng thời thị trường bán lẻ tại Việt Nam phát triển nhanh chóng, mặt bằng bán lẻ ngày càng khan hiếm tại các trung tâm đô thị lớn như Tp.HCM

Tp.HCM được định hướng phát triển bền vững, hài hòa theo hướng liên kết vùng để trở thành một thành phố văn minh, hiện đại, từng bước trở thành một trung tâm công nghiệp, dịch vụ, khoa học công nghệ của khu vực Đông Nam Á. Dự báo đến năm 2025, dân số của thành phố khoảng 10 triệu người (trong đó, dân số các quận nội thành là 7,4 triệu người) với diện tích đất xây dựng đô thị khoảng 100 ngàn ha.

Theo quy hoạch Quy hoạch chung xây dựng Tp.HCM đến năm 2025 được Thủ tướng Chính Phủ phê duyệt, bán kính khu vực nội thành của Tp.HCM là 15 km. Với diện tích này, Tp.HCM có khu vực nội thị rất lớn, phát triển theo hướng đa tâm với trung tâm tổng hợp tại khu vực nội thành cũ và các trung tâm cấp thành phố tại 4 hướng phát triển. Nhưng tuyệt đối không phát triển đô thị vùng bảo tồn nghiêm ngặt và vùng phục hồi sinh thái thuộc khu bảo tồn thiên nhiên rừng ngập mặn Cần Giờ và các khu rừng đặc dụng, phòng hộ trên địa bàn các huyện Bình Chánh, Củ Chi.

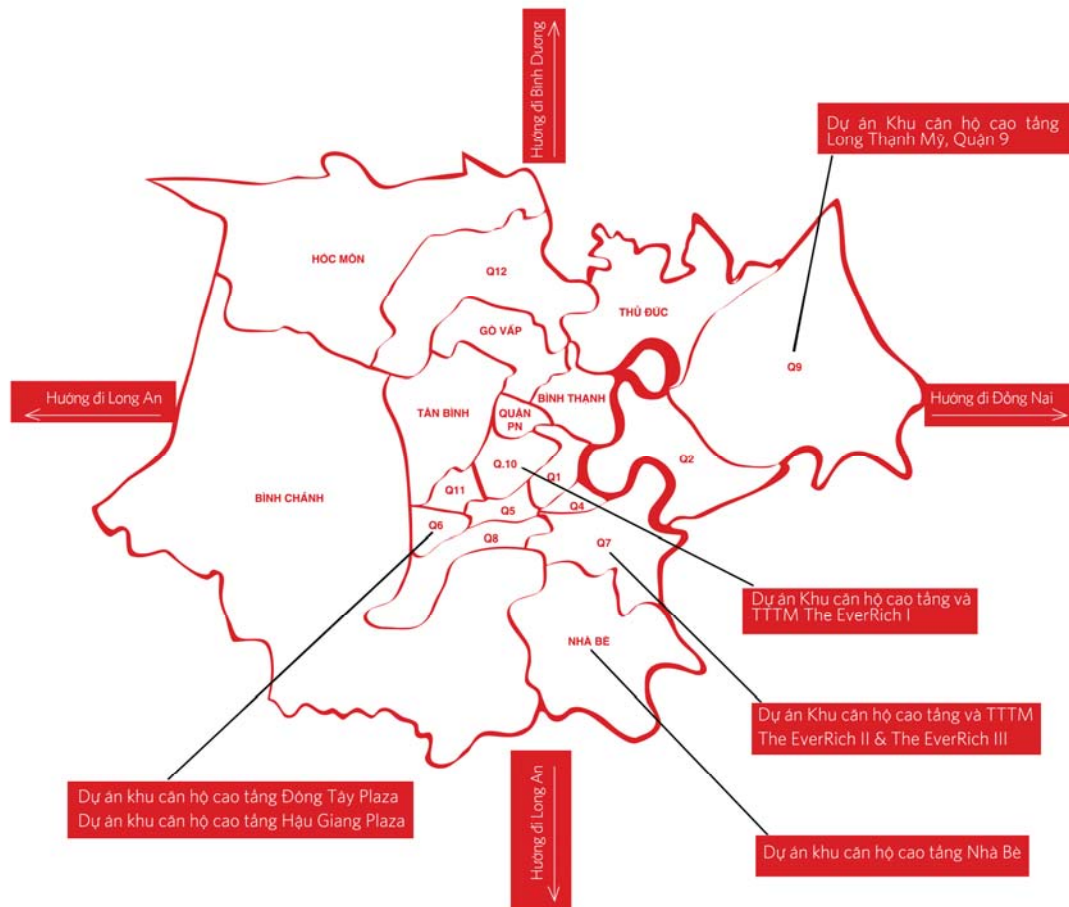
Vùng phát triển thành phố sẽ gồm 13 quận nội thành hiện hữu và 6 quận mới, thị trấn thuộc huyện, các đô thị phát triển. Tổng diện tích khu này khoảng 49.400 ha. Khu nội thành cũ có trung tâm tổng hợp chính nằm trên địa bàn các quận 1, 3, một phần quận 4, Bình Thạnh với chức năng hành chính, văn hóa, lịch sử, du lịch và dịch vụ đa ngành có quy mô 930 ha. Tại khu vực gồm 6 quận mới sẽ đầu tư xây dựng các đô thị có quy mô hiện đại, đồng bộ về hạ tầng xã hội và kỹ thuật đô thị. Trong khu vực này cũng sẽ tiến hành xây dựng các bãi đỗ xe ngầm hiện đại phục vụ nhu cầu dân sinh. Bên cạnh đó, hình thành khu đô thị khoa học - công nghệ có diện tích khoảng 800 ha tại Quận Thủ Đức và Quận 9. Như vậy, vùng công nghiệp sẽ phát triển ở các quận mới và ở tại 4 huyện: Củ Chi, Hóc Môn, Nhà Bè và Bình Chánh.

Quy hoạch cũng tính đến việc bảo vệ quỹ đất của vùng nông nghiệp với quy mô khoảng 43.600 ha thuộc các huyện ngoại thành để hình thành 3 tuyến vành đai sinh thái với không gian xanh. Hạn chế đến mức thấp nhất phát triển đô thị trong các khu vực nông - lâm nghiệp có chức năng kết hợp làm vành đai sinh thái này. Đồng thời, cấm xây dựng trong khu vực hành lang bảo vệ dọc 3 sông Đồng Nai, Sài Gòn và Nhà Bè.

Với vị trí cửa ngõ giao thương quốc tế, kết nối các tỉnh thành trong vùng với nhau, Tp.HCM đóng vai trò đặc biệt trong hệ thống các vùng kinh tế trọng điểm của Việt Nam. Đề án quy hoạch mới này được coi là rất xứng tầm. Vì Quy hoạch này đã thực sự nhằm phát huy vai trò, vị thế và tiềm năng của vùng theo mô hình tập trung đa cực, phát huy được tính năng động của thành phố. Bộ Xây dựng cho biết, đây là mô hình quy hoạch của một vùng đô thị lớn lần đầu tiên được lập. Với việc đề xuất 4 hành lang ưu tiên phát triển gồm: hành lang phía Đông (dọc tuyến cao tốc TP.HCM – Long Thành – Dầu Giây) kết nối với các đô thị Nhơn Trạch, Long Thành, Biên Hoà (Đồng Nai); hành lang phía Nam dọc trục đường Nguyễn Hữu Thọ kết nối các khu đô thị dọc tuyến và khu đô thị cảng Hiệp Phước; hành lang hướng Tây – Bắc (dọc quốc lộ 22) liên kết với các đô thị Đức Hoà (Long An), Trảng Bàng (Tây Ninh), Thủ Dầu Một (Bình Dương). Cuối cùng là hành lang hướng Tây, Tây – Nam dọc trục đường Nguyễn

Văn Linh kết nối các khu đô thị phía Nam, khu đô thị Tân Kiên, trung tâm huyện Bình Chánh... đã tạo nên một hướng đi lâu dài và bền vững cho phát triển kinh tế- xã hội của thành phố.

Với những định hướng quy hoạch chiến lược như trên, có thể thấy các dự án lớn của Công ty Phát Đạt chủ yếu nằm trong khu vực quy hoạch đô thị hiện đại của Tp.HCM, giáp ranh các tuyến hành lang ưu tiên phát triển... Với nhận định như trên, Công ty Phát Đạt đã hoạch định chiến lược đầu tư dự án căn hộ cao cấp và trung tâm thương mại tại các Quận 7, Quận 9, Nhà Bè nhằm phát huy tối đa những lợi thế của Công ty và phù hợp với quy hoạch phát triển đô thị của Tp.HCM.



The EverRich I (đã hoàn thành)

The EverRich I là dự án đầu tay của Công ty Phát Đạt, tọa lạc tại một vị trí đắc địa, được xem là trung tâm thành phố xét theo vị trí địa lý và là giao điểm của các quận 5, 6, 10, 11 và Tân Bình.

Khởi công từ tháng 10/2006, sau 3 năm xây dựng, dự án The EverRich I đã hoàn thành và nhận được sự đánh giá cao từ phía khách hàng cũng như các chuyên gia trong lĩnh vực phát triển BĐS. Từ thành công của dự án đầu tay này, Công ty Phát Đạt quyết tâm xây dựng The EverRich trở thành thương hiệu uy tín gắn liền với thương hiệu công ty.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: giao lộ 3/2 và Lê Đại Hành.
 - Tổng diện tích đất dự án: 10.000 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 109.000 m².
 - Mục đích sử dụng đất: Xây dựng tòa nhà gồm có: căn hộ, văn phòng và trung tâm thương mại.
 - Hệ số sử dụng đất: 7,74.
 - Mật độ xây dựng: mật độ của khối đế là 44,96%. Mật độ xây dựng của căn hộ, văn phòng và khu thương mại là 28,71%.
 - Tầng cao tối đa: Tối đa là 25 tầng không kể tầng hầm, tầng lửng và tầng kỹ thuật.
 - Số căn hộ: 300 căn hộ và 50 văn phòng.
 - Số tầng: 5 tầng thương mại, 20 tầng căn hộ, 2 tầng hầm.
 - Tổng vốn đầu tư: 1.100 tỷ đồng
 - Lợi nhuận sau thuế từ dự án: 500 tỷ đồng.



- Mô tả chi tiết dự án
 - The EverRich I nằm định giá tọa lạc tại vị trí ở hướng bắc của đường 3-2 và hướng tây của đường Lê Đại Hành. Khu đất tọa lạc tại vị trí ngay góc ngã tư của đường 3-2 và đường Lê Đại Hành. Dự án có vị trí cách khoảng 5km về phía Đông Nam của quận kinh doanh trung tâm Tp.HCM.

- Khu đất có mặt tiền đường 3-2 khoảng 100m và mặt tiền đường Lê Đại hành khoảng 200m vì thế rất dễ dàng tiếp cận khu đất này từ hai con đường trên. Đường Lê Đại Hành và đường 3-2 là những trục đường chính kết nối dự án với quận kinh doanh trung tâm của Tp.HCM và cũng như các quận khác trong Tp.HCM.

The EverRich II

Công ty Phát Đạt đầu tư vào dự án The EverRich II tại phường Phú Thuận – quận 7 với mong muốn mang lại giá trị cao hơn cho khu đất này bằng một dự án khu phức hợp nhà ở cao cấp và trung tâm thương mại phục vụ cho cư dân.

Đóng vai trò là một trung tâm đô thị lớn cửa ngõ phía Nam Thành phố về thương mại, tài chính, văn hoá du lịch, Quận 7 là cầu nối chuyển hướng phát triển của Thành phố hướng ra biển Đông và thế giới. Từ những thuận lợi về mặt không gian, điều kiện tự nhiên, hiện trạng cùng vị thế của khu đất cho thấy việc đầu tư phát triển khu căn hộ cao tầng ở đây sẽ mang lại cho chủ đầu tư lợi thế kinh doanh và hiệu quả kinh tế cao. Đồng thời qua đó, góp phần giải quyết nhu cầu bức bách của người dân Tp.HCM trong thời gian tới và làm thay đổi bộ mặt khu vực phường Phú Thuận, quận 7 – vốn là đất nông nghiệp ít có giá trị kinh tế.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: Đường Đào Trí, phường Phú Thuận, Quận 7.
 - Tổng diện tích đất dự án: 112.585m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 553.940m².
 - Diện tích sàn kinh doanh khu căn hộ: 366.381m²
 - Diện tích sàn kinh doanh khu penthouse: 51.314m²
 - Diện tích sàn kinh doanh khu thương mại – dịch vụ: 30.039m²
 - Diện tích sàn sử dụng khu công cộng: 6.244 m²
 - Hệ số sử dụng đất: 4,92
 - Mật độ xây dựng: 23,6%
 - Số căn hộ: 3.125 căn hộ.
 - Số tầng: 1 - 37 tầng.
 - Khởi công: tháng 01/2010, dự kiến hoàn thành trong vòng 7 năm.
 - Tổng vốn đầu tư dự án dự kiến: 11.073 tỷ đồng, trong đó 10% tài trợ bằng vốn vay
 - Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 7.600 tỷ đồng
- Mô tả chi tiết dự án
 - The EverRich II nằm phía Đông của đường Đào Trí. Khu đất nằm cách khoảng 840m về phía đông của giao lộ Huỳnh Tấn Phát, Nguyễn Thị Thập và Nguyễn Văn Quỳ và cách cầu Phú Mỹ 270m về phía đông nam. Dự án nằm cách Trung tâm tài chính Phú Mỹ Hưng 2km về phía Đông Bắc và khoảng 5km về phía Đông Nam của trung tâm Tp.HCM.

- Khu đất có thể tiếp cận thông qua đường Đào Trí quy hoạch rộng 40m có thể kết nối dự án tới các đường Phú Thuận hoặc đường Nguyễn Văn Quỳ, Huỳnh Tấn Phát và Nguyễn Thị Thập. Khu đất có khoảng 504m mặt tiền đường Đào Trí quy hoạch rộng 40m và khoảng 300m về phía bắc của giao lộ với đường Nguyễn Văn Quỳ. Giao thông tiếp cận đến khu đất thuận lợi thông qua đường Đào Trí và Nguyễn Văn Quỳ mà có thể nối Quận 7 và Quận 2 thông qua cầu Phú Mỹ. Hiện nay, đường Đào Trí rộng khoảng 20m, đang xây dựng và dự kiến được mở rộng lên 40m vào cuối năm 2010.
- Khoảng 107,673.2m² tương đương 95,63% diện tích đất đã hoàn tất công tác bồi thường và đã được giao đất tại thời điểm 31 tháng 3 năm 2010. Hiện nay, phần móng công trình đã được khởi công và nhà mẫu cho căn hộ đang được xây dựng, dự kiến hoàn thành nhà mẫu trong tháng 7/2010.



- Ý tưởng thiết kế của dự án
 - Hình tượng: Dự án gồm 3 khối tháp tầng nối liền với nhau tạo thành một vòng cung tương tự như Đồi trường La Mã. Ngoài ra, tòa nhà uốn lượn theo mạch nước (rạch Bà Bướm), trải dài như Vạn Lý Trường Thành tạo ra ấn tượng hùng vĩ, núi tiếp núi. Với góc nhìn từ bờ sông, có thể thấy The EverRich như một tòa lâu đài tráng lệ hay như một chiếc vương miện cao sang, quyền quý. Lấy ý tưởng từ hình tượng những ngọn núi trên biển của Vịnh Hạ Long, The EverRich II là sự kết hợp của những tinh hoa kiến trúc của cả Phương Đông lẫn Phương Tây đã tạo nên một

hình dáng kiến trúc đặc biệt, chưa từng xuất hiện tại châu Á, làm nên một The EverRich II độc đáo và hiện đại.

- Phong Thủy: 3 khối tháp tầng tạo ra thế chân vạc vững chãi và chắc chắn theo đúng quan niệm Phương Đông về quy luật cuộc sống: Tam Tài (Thiên – Địa – Nhân). Ngoài ra, trong Phong Thủy, nước tượng trưng cho tài lộc, do đó, The EverRich II uốn lượn nương theo mạch nước của Rạch Bà Bướm mang ý nghĩa tài lộc bao quanh.
 - Tiện ích: Tòa nhà được xây dựng với mong muốn khai thác tối đa hướng nhìn về hướng sông. Các tòa tháp với 3 độ cao khác nhau và không che khuất vừa tạo không gian thoáng đãng, vừa giúp mở rộng hướng nhìn về phía sông Sài Gòn, Cầu Phú Mỹ và Rạch Bà Bướm. Bên trong tòa nhà được thiết kế là khu vui chơi và các tiện ích kết hợp. Khu sân trong sẽ chia làm 2 cụm và trồng rất nhiều các cây cao tạo ra ấn tượng như một khu rừng nhiệt đới, khí hậu mát mẻ kết hợp với các hồ nước trong xanh vừa là khu Công viên, khu vui chơi thể thao, vừa tạo không khí trong lành, mát mẻ cho cả tòa nhà. Quảng trường trung tâm được kết nối với hệ thống đường giao thông bên ngoài. Đây sẽ là nơi diễn ra các hoạt động cộng đồng của 12.500 cư dân tại đây. Hiện nay, chưa có dự án nào tại Tp.HCM có một quảng trường rộng lớn và quy mô như The EverRich II. Khuôn viên bên ngoài của tòa nhà là công viên và một hồ điều tiết nước. Đây là hệ thống thoát nước mặt của tòa nhà đồng thời tạo không khí mát mẻ cho tòa khu đất.
 - Căn hộ: Căn hộ sẽ đạt những tiêu chuẩn chất lượng về căn hộ cao cấp do Bureau Veritas cấp. Diện tích căn hộ điển hình sẽ hơn 100m², diện tích penthouse từ 200m² - 300m². Tất cả các căn hộ trong tòa nhà đều được bảo đảm đón nắng, đón gió vì hệ thống các khe thông gió tách biệt được chạy dọc theo tòa nhà giúp gió lưu chuyển đều khắp bên trong tòa nhà. Các tòa nhà không bị che khuất nên bảo đảm tất cả các căn hộ đều đón được ánh nắng mặt trời.
Các căn penthouse sẽ được thiết kế dọc theo các vườn trên cao giật cấp của tòa nhà, thay đổi quan điểm về kiến trúc truyền thống về penthouse (căn hộ nằm trên tầng cao nhất của tòa nhà, có diện tích rộng lớn). Tất cả các penthouse trong tòa nhà sẽ có cả 3 mặt nhìn.
Ngoài ra, The EverRich II còn có các căn hộ Duplex mới xuất hiện tại các Khu căn hộ cao tầng tại Việt Nam. Căn hộ Duplex là dạng căn hộ đôi xuất hiện phổ biến ở Mỹ. Tại The EverRich II, Duplex sẽ là những căn hộ đôi nối liền tạo ra 2 hướng nhìn hoặc là căn hộ đôi nối tầng với 2 độ cao khác nhau.
- Kế hoạch phát triển dự án
 - Kế hoạch phát triển gồm 3 giai đoạn dự kiến sẽ bao gồm 2 tầng hầm cung cấp tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 66.644m² bao gồm 1.861 chỗ đậu xe 4 bánh và 6.250 chỗ đậu xe 2 bánh và khoảng 12 tòa căn hộ chung cư cao từ 10 đến 37 tầng

với tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 553.940m² và tổng diện tích sàn kinh doanh khoảng 453.978m². Khu thương mại 2 tầng lầu cũng nằm trong các tòa căn hộ chung cư này. Kế hoạch phát triển dự kiến sẽ bao gồm 3.125 căn hộ chung cư bao gồm 2 phòng ngủ đến 4 phòng ngủ có diện tích căn hộ dao động từ 100m² đến 400m² với đầy đủ tiện ích trong chung cư.

- Hồ sơ pháp lý chính
 - Quyết định số 5909 ngày 28 tháng 12 năm 2009 của Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM về việc giao đất cho Công Ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt để đầu tư xây dựng khu dân cư tại Phường Phú Thuận, quận 7, Tp.HCM.
 - Công văn số 2415/BXD-HDXD ngày 3 tháng 11 năm 2009 của Bộ Xây Dựng về ý kiến thiết kế cơ sở công trình Khu nhà ở cao tầng tại phường Phú Thuận, quận 7, Tp.HCM.
 - Quyết định số 109/QĐ-UBND ngày 16/10/2009 của Ủy Ban Nhân Dân quận 7 về việc duyệt đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 khu nhà ở cao tầng phường Phú Thuận, Quận 7 do Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt làm chủ đầu tư.

The EverRich III

Khu đất dự án nằm trong định hướng phát triển tổng thể của Thành phố cũng như của quận 7, có nhiều thuận lợi về vị trí, đất đai để phát triển quy hoạch thành khu dân cư. Hơn nữa, hiện trạng khu đất nhiều kênh rạch, ao nước và không có nhiều hộ dân với các công trình kiên cố cư ngụ nên thuận lợi cho việc đền bù, di dời. Dự án tiếp giáp với các trục giao thông chính đường Huỳnh Tấn Phát, đường Phú Thuận kết nối qua Khu Nam Sài Gòn. Hệ thống giao thông trong khu quy hoạch sẽ được kết nối vào hệ thống giao thông chung của toàn khu vực. Với những thuận lợi về vị trí như trên, dự án có tiềm năng mang lại hiệu quả kinh tế rất cao.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: Phường Tân Phú -Quận 7.
 - Tổng diện tích đất dự án: 122.162 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 653.724 m².
 - Hệ số sử dụng đất cho toàn khu đất là 6.
 - Mật độ xây dựng: 27,3%
 - Chiều cao tối đa công trình là 40 tầng.
 - Số căn hộ dự kiến: 3.394 căn hộ.
 - Số tầng dự kiến: 40 tầng.
 - Dự kiến khởi công: vào năm 2012, dự kiến hoàn thành trong vòng 7 năm.
 - Tổng vốn đầu tư dự kiến: 12.380 tỷ đồng, trong đó 10% tài trợ bằng vốn vay
 - Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 8.913 tỷ đồng

- Mô tả chi tiết dự án
 - The EverRich III tọa lạc về phía đông của đường Huỳnh Tấn Phát và phía tây của đường Tân Phú. Khu đất tọa lạc tại vị trí cách khu dân cư Phú Mỹ Hưng khoảng 1,5km về phía tây nam. Khu đất tọa lạc tại vị trí cách quận kinh doanh trung tâm của Tp.HCM khoảng 6km về phía Tây Bắc.
 - Dự án có thể tiếp cận qua đường Huỳnh Tấn Phát, kết nối với quận kinh doanh trung tâm của Tp.HCM về phía Tây Bắc. Sẽ dễ dàng và thuận tiện tiếp cận dự án hơn khi cầu Phú Thuận được hoàn thành. Cầu Phú Thuận sẽ kết nối dự án với khu dân cư Phú Mỹ Hưng khoảng 1,5km về phía tây nam. Cầu Phú Thuận đã được khởi công vào ngày 8/3/2010 và sẽ hoàn thành vào cuối năm 2010.
- Kế hoạch phát triển dự án
 - Khu đất dự kiến được phát triển thành khu chung cư cao 40 tầng với trung tâm thương mại cao cấp. Hệ số sử dụng đất dự kiến là 6 (trong đó hệ số sử dụng đất cho chung cư là 5 và cho thương mại dịch vụ là 1). Tổng diện tích sàn kinh doanh khoảng 508.553m², trong đó
 - Diện tích sàn kinh doanh căn hộ là : 435.816m²
 - Diện tích sàn kinh doanh thương mại là : 72.737m²



- Hồ sơ pháp lý chính
 - Quyết định số 955/UBND-DTMT ban hành bởi Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM ngày 5/3/2010. Quyết định chỉ ra rằng Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM phê duyệt quy hoạch đối với dự án khu căn hộ cao tầng tại Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM do Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt làm chủ đầu tư

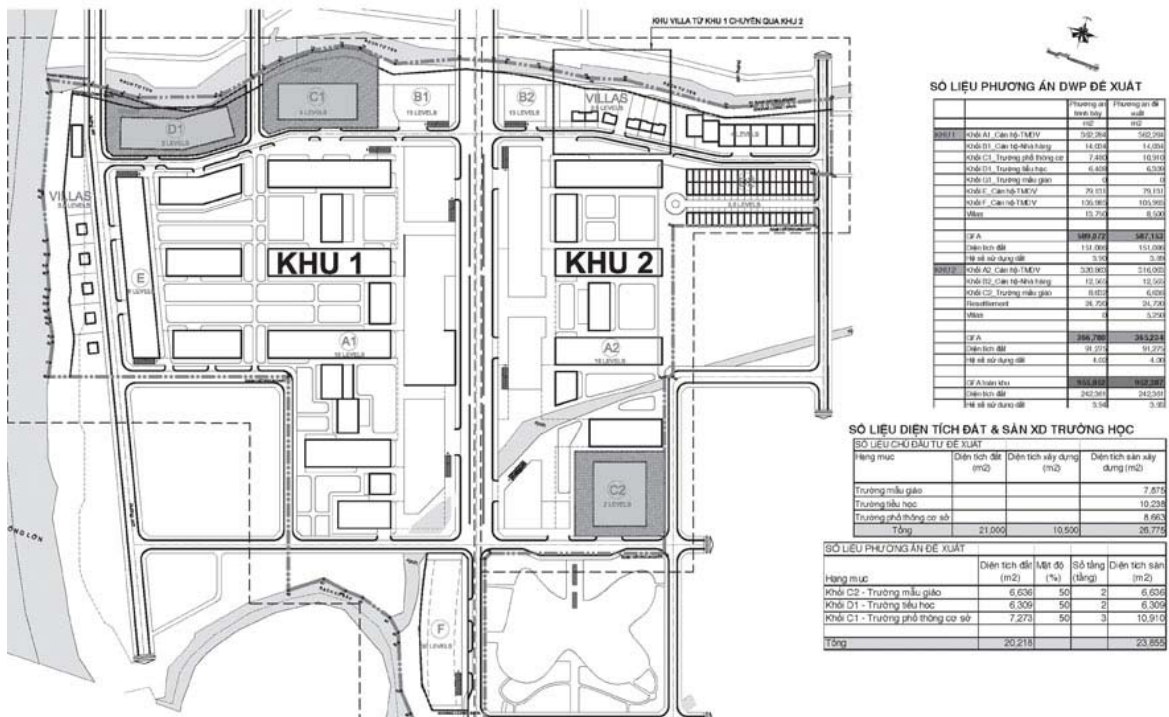
- Quyết định số 3208/UBND-DTMT ban hành bởi Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM ngày 23/5/2008. Quyết định của Ủy Ban Nhân Dân Tp.HCM về việc giải quyết các thủ tục thu hồi đất để phát triển dự án dân cư tại Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM. Chủ đầu tư của dự án khu dân cư trên là Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.

Dự án Phước Kiển - Nhà Bè

Huyện Nhà Bè nằm về phía Nam của Tp.HCM, trong tương lai không xa, nơi đây sẽ là một đô thị cảng sầm uất của Thành phố. Nhà Bè có lợi thế giao thông đường bộ, đường thủy với đường Huỳnh Tấn Phát, liên tỉnh lộ 15, Sông Sài Gòn, Sông Nhà Bè bao bọc phía đông – cầu nối của Thành phố ra biển đông, thuận lợi bố trí khu dân cư và phát triển kinh tế – xã hội.

Hiện trạng khu đất đầu tư dự án chủ yếu là đất hoang, dừa nước có mật độ dân cư thưa thớt, rất thuận lợi cho công tác đền bù giải phóng mặt bằng thực hiện dự án. Với những điều kiện thuận lợi như trên việc Công ty Phát Đạt đầu tư xây dựng dự án Khu dân cư xã Phước Kiển giai đoạn III sẽ là điểm nhấn đô thị tại huyện Nhà Bè. Đây là dự án có tiềm năng lớn có thể mang lại hiệu quả đầu tư rất lớn.

- Tổng quan dự án:
 - Tổng diện tích đất dự án dự kiến : 258.850 m2.
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 969.460 m2.
 - Hệ số sử dụng đất toàn dự án 4
 - Mật độ xây dựng: 32,25%
 - Tầng cao trung bình: 16 tầng
 - Số căn hộ dự kiến: 4.883 căn hộ.
 - Tiến độ thực hiện dự án: đã bồi thường được 112.532 m2 tương đương 43% diện tích dự án.
 - Dự kiến khởi công: năm 2015, dự kiến hoàn thành trong vòng 7 năm.
 - Tổng vốn đầu tư dự kiến: 9.953 tỷ đồng, trong đó 10% tài trợ bằng vốn vay
 - Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 6.469 tỷ đồng
- Mô tả chi tiết dự án
 - Khu đất có khoảng 700m giáp mặt tiền đường Đào Sư Tích với chiều rộng đường khoảng 10m và cách khoảng 1km về hướng Tây của giao lộ Lê Văn Lương và Đào Sư Tích.
 - Dự án tọa lạc về phía Nam đường Đào Sư Tích và cách khoảng 1km về hướng Tây Nam của Khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng, cách khoảng 15km về hướng Nam của Trung tâm Tp.HCM.



- Kế hoạch phát triển dự án
 - Khu đất phát triển sẽ có hệ số sử dụng đất là 4. Dự án dự kiến bao gồm 6 căn biệt thự từ 1 đến 3,5 tầng với tổng diện tích sàn là 13.750m² và khu căn hộ thương mại có tầng cao trung bình 16 tầng với tổng diện tích sàn xây dựng là 969.460m² và tổng diện tích sàn kinh doanh là 644.195m². Sau khi hoàn tất tổng số căn hộ sẽ cung cấp cho thị trường là khoảng 4.883.
 - Dự án cũng sẽ dành ra 90 căn suất tái định cư cho cư dân chịu sự ảnh hưởng trong khu vực dự án với tổng diện tích sàn kinh doanh khoảng 23.100m². Tuy nhiên, do chủ đầu tư dự án được Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất, vì vậy chủ đầu tư được quyền bán phần căn hộ tái định cư cao hơn so với chi phí xây dựng đã thực hiện.
- Hồ sơ pháp lý chính
 - Tờ trình số 05/TTr-TDT ngày 5 tháng 8 năm 2009 cấp bởi Tổ Đầu Tư của Ủy Ban Nhân Dân Huyện Nhà Bè về việc chấp thuận cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt Ánh Dương đầu tư dự án khu căn hộ cao tầng kết hợp Trung tâm thương mại tại Xã Phước Kiển thay cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.
 - Văn bản số 248/UBND ngày 23 tháng 3 năm 2009 cấp bởi Ủy Ban Nhân Dân Huyện Nhà Bè chấp thuận cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

làm nhà đầu tư cấp I tại khu dân cư Xã Phước Kiển, Huyện Nhà Bè thay cho Công ty Cổ phần phát triển Nam Sài Gòn.

- Văn bản số 734/UBND-TNMT ngày 30 tháng 10 năm 2008 cấp bởi Ủy Ban Nhân Dân Huyện Nhà Bè chấp thuận cho việc xây dựng căn hộ cao tầng kết hợp trung tâm thương mại tại dự án khu dân cư Nam Sài Gòn giai đoạn 3 với diện tích dự kiến sử dụng là 258,850m² Xã Phước Kiển, Huyện Nhà Bè.
- Văn bản số 09/TDT ngày 9 tháng 10 năm 2008 do Tổ Đầu Tư kiến nghị Thường trực Ủy Ban Nhân Dân Huyện Nhà Bè thuận chủ trương đầu tư cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt tại khu dân cư Xã Phước Kiển, Nhà Bè.

Dự án Long Thanh Mỹ Quận 9

Quận 9 nằm ở phía Đông của Tp.HCM, cách trung tâm thành phố khoảng 7km theo xa lộ Hà Nội với hệ thống kênh rạch dày đặc hai mặt giáp sông Đồng Nai, có đường giao thông chạy suốt chiều dài quận để nối với trung tâm Tp.HCM và thành phố Biên Hòa, là xa lộ Hà Nội và hương lộ 33. Quận 9 có triển vọng sẽ phát triển mạnh về du lịch sinh thái, đồng thời là nơi thu hút nhiều dân cư và phát triển đô thị mới trong tương lai.

- Tổng quan dự án:
 - Tổng diện tích đất dự án dự kiến : 16,8ha
 - Tổng diện tích sàn xây dựng dự kiến: 895.000 m²
 - Hệ số sử dụng đất dự kiến: 5,33 lần.
 - Mật độ xây dựng dự kiến: 35%
 - Số căn hộ dự kiến: 4.928 căn hộ
 - Đã thu hồi đất: 43.309,8 m²
 - Dự kiến khởi công: năm 2015, dự kiến hoàn thành trong vòng 7 năm
 - Tổng vốn đầu tư dự kiến: 10.800 tỷ đồng, trong đó 10% tài trợ bằng vốn vay.
 - Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 5.940 tỷ đồng.
- Mô tả chi tiết dự án
 - Khu đất có khoảng 550m mặt tiền phía tây của đường Nguyễn Xiển rộng 6m và nằm khoảng 500m về phía nam giao lộ đường Nguyễn Xiển và đường Nguyễn Văn Tăng, Phường Long Thạnh Mỹ. Dự án nằm cách phía đông bắc của trung tâm Tp.HCM và cách khu trung tâm khoảng 22km.
 - Có thể tiếp cận dự án bằng đường Nguyễn Xiển và đường Nguyễn Văn Tăng. Đường Nguyễn Xiển nối dự án với Đường Lê Văn Việt và Đường Nguyễn Văn Tăng. Đường Lê Văn Việt là trục đường đi ngang qua các khu dân cư hiện hữu của Quận 9.



- Kế hoạch phát triển dự án
 - Hiện trạng khu đất là đất nông nghiệp và đã được đền bù khoảng 43.309m² trên tổng diện tích 168.000m² của toàn dự án. Khu đất sẽ phát triển thành 15 tòa nhà chung cư.
 - Sau khi hoàn thành, dự án sẽ cung cấp cho thị trường khoảng 895.440m² diện tích sàn xây dựng (GFA) trong đó có 58.800m² sàn dành cho thương mại. Diện tích chỗ đậu xe cho phép khoảng 659 chỗ đậu xe hơi và 8.232 chỗ đậu xe gắn máy.
- Hồ sơ pháp lý chính
 - Quyết Định số 30/UBND-QLDT ký ngày 8/1/2008 của Ủy Ban Nhân Dân Quận 9 về ý kiến quy hoạch về địa điểm xây dựng dự án khu phức hợp dân cư kết hợp thương mại trên quy mô diện tích 16,8ha tại Phường Long Thạnh Mỹ, Quận 9, Tp.HCM
 - Quyết Định số 720/UBND-TNMT ký ngày 24/4/2007 về ý kiến quy hoạch về việc chấp thuận địa điểm xây dựng dự án khu phức hợp dân cư kết hợp thương mại trên quy mô diện tích 16,8ha tại Phường Long Thạnh Mỹ, Quận 9, Tp.HCM

Dự án Đông Tây Plaza

Quận 6 nằm ở vị trí phía Tây Nam thành phố tiếp giáp với quận 5, 8, 10, 11, quận Tân Phú và quận Bình Tân. Quận 6 cùng với quận 5 hình thành khu trung tâm thương mại lớn nhất của người Hoa ở Việt Nam. Ngoài ra, Quận 6 có hệ thống giao thông rất thuận lợi để tiếp cận các khu trung tâm khác của Thành Phố cũng như đi về các tỉnh Miền Tây Nam Bộ.

Thực hiện theo chủ trương mời gọi chỉnh trang đô thị trên địa bàn Quận 6, Công ty Phát Đạt đã đầu tư Dự án Đông Tây Plaza. Khu đất dự án nằm trên đường Đại lộ Đông Tây tại phường 1– Quận 6 thuộc trục đường huyết mạch nối liền với Trung tâm Thành phố, tiếp giáp với quận 5, quận 8 và quận 10 là các quận có thế mạnh trong lĩnh vực sản xuất thương mại.

Dự án Đông Tây Plaza là dự án dự trữ tiềm năng trong chiến lược phát triển các dự án thuộc các quận trung tâm trong tương lai của công ty, cùng với việc Đại lộ Đông Tây hoàn thành toàn bộ và đưa vào sử dụng, với vị trí khá thuận lợi trên trục đường phát triển sầm uất, hiện đại của Thành phố kết nối thuận lợi các trung tâm hành chính, tài chính của Thành phố sẽ hứa hẹn một tương lai thành công lớn khi triển khai Dự án.

- Tổng quan dự án:
 - Tổng diện tích dự án: 19.140 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng dự kiến: 210.540 m².
 - Số căn hộ dự kiến: 1.138 căn hộ.

- Đã được Ban Thường vụ Quận 6 thông qua chủ trương lựa chọn Công ty Phát Đạt thực hiện dự án chỉnh trang đô thị khu căn hộ cao tầng kết hợp TTTM Đông Tây Plaza tại phường 1 – Quận 6. Hiện đang trình UBND Thành phố thông qua chủ trương đầu tư dự án.
- Dự kiến khởi công: năm 2015, dự kiến hoàn thành trong vòng 2 năm
- Tổng vốn đầu tư dự kiến: 3.750 tỷ đồng, trong đó 20% tài trợ bằng vốn vay.
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 1.875 tỷ đồng.



Dự án Hậu Giang Plaza

Phường 5 – Quận 6 với tuyến đường Hậu Giang làm trọng điểm là cửa ngõ nối liền trung tâm Tp.HCM với các tỉnh miền Tây Nam Bộ. Đây là khu vực tập trung nhiều dân cư sinh sống nhưng chưa có nhiều dự án khu căn hộ cao tầng.

Công ty Phát Đạt đầu tư xây dựng dự án căn hộ cao tầng và trung tâm thương mại tại Phường 5 – Quận 6 là một trong những bước đi tiên phong, góp phần cùng địa phương thực hiện quá trình đô thị hoá văn minh - hiện đại cho khu vực dân cư tại đây.

Dự án Hậu Giang Plaza là dự án nằm trên trục phát triển thương mại trọng điểm của Quận 6, Trục thương mại chính kết nối khu Chợ lớn và cửa ngõ Phía tây của thành phố với các tỉnh miền tây. Đây là khu vực rất phát triển trong việc cung cấp hàng hóa, giao thương thương mại cho toàn khu vực miền tây trù phú của miền nam Việt Nam. Dự án có vị trí đắc địa tiếp giáp với hai trục giao thông chính của Quận 6 là Đường Hậu Giang và Đường Minh Phụng, đây là 2 trục đường rất phát triển về thương mại và trong tương lai Đường Minh Phụng sẽ kết nối với trục Đông –Tây tạo nhiều thuận lợi trong việc giao thông. Dự án Hậu Giang Plaza là một dự án có khả năng sinh lợi rất cao khi đầu tư và là một trong những dự án dự trữ trong chuỗi phát triển các dự án Khu trung tâm Thành phố.

- Tổng quan dự án:
 - Tổng diện tích dự án: 62.258 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng dự kiến: 514.251 m².
 - Số căn hộ dự kiến: 2.712 căn hộ.
 - Đã được Ban thường vụ quận 6 chấp thuận chủ trương đầu tư cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt tại Thông báo số 104/TB-QU ngày 09/01/2008 và UBND Quận 6 chấp thuận chủ trương mở rộng dự án trọn ô phố giới hạn bởi các tuyến đường Hậu Giang - Minh Phụng - Phan Văn Khỏe - Lò Gốm, với diện tích khoảng 62.258m² tại Văn bản số 1133/UBND-QLĐT ngày 06/05/2008
 - Dự kiến khởi công: năm 2015, dự kiến hoàn thành trong vòng 4 năm
 - Tổng vốn đầu tư dự kiến: 8.250 tỷ đồng, trong đó 10% tài trợ bằng vốn vay.
 - Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 4.125 tỷ đồng.



7.3 Dự án khách sạn và resort

Việt Nam với bờ biển trải dài hơn 3.260 km, có nền văn hoá đa dạng và phong phú dọc theo chiều dài đất nước, với nhiều danh lam thắng cảnh đẹp và còn hoang sơ, và vì thế Việt Nam đang nhanh chóng trở thành địa điểm lý tưởng của khách du lịch trên khắp thế giới. Việt Nam đang phấn đấu đưa ngành du lịch phát triển như một ngành “công nghiệp không khói” chiếm tỉ trọng ngày càng cao trong thu nhập GDP của cả nước. Trong thời gian gần đây, ngành công nghiệp này đã thực sự thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư trong và ngoài nước cũng như các cấp chính quyền từ TW đến địa phương. Với chiến lược đa dạng các lĩnh vực về đầu tư xây dựng, Công ty cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt nhận thức rõ tiềm năng to lớn khi tham gia kinh doanh dịch vụ du lịch, vừa tìm kiếm cơ hội đầu tư sinh lợi cho doanh nghiệp, mặt khác còn mong muốn góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành du lịch nước nhà.

The Westin & Spa, Cam Ranh

Khu vực Bắc bán đảo Cam Ranh thuộc tỉnh Khánh Hòa, là một trong những vùng giàu tiềm năng tự nhiên, có cảnh quan môi trường hấp dẫn, có điều kiện hạ tầng thuận lợi để phát triển du lịch. Hệ thống đường sá, kho bãi, hạ tầng kỹ thuật trên bán đảo rất thuận lợi cho việc xây dựng một đặc Khu kinh tế.

Công ty Phát Đạt quyết định đầu tư vào dự án Khu Du lịch cao cấp tại Khu du lịch Bắc bán đảo Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa với mục tiêu tạo nên Khu du lịch hiện đại, đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng cao về du lịch của du khách trong và ngoài nước, đồng thời góp phần đáp ứng được định hướng phát triển ngành du lịch của cả nước nói chung và Khánh Hòa nói riêng. Và đây cũng là một phần chiến lược phát triển lâu dài và ổn định của Công ty.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: khu du lịch bắc bán đảo Cam Ranh, Cam Lân, Khánh Hoà.
 - Tổng diện tích đất dự án: 256.773 m².
 - Mật độ xây dựng toàn khu: 14,02%
 - Tổng diện tích sàn: 53.485m²
 - Hệ số sử dụng đất: 0,2
 - Tầng cao xây dựng: 8 tầng
 - Số biệt thự: 80 căn, Số phòng khách sạn: 250 phòng.
 - Dự án đã được UBND tỉnh Khánh Hòa cấp phép đầu tư và phê duyệt quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500.
 - Đã có ý kiến về thiết kế cơ sở dự án, đã ký Hợp đồng thuê đất, dự kiến trong tháng Quý 3/2010 sẽ hoàn tất Giấy phép xây dựng
- Mô tả chi tiết dự án
 - Dự án nằm ngay góc đường Nguyễn Tất Thành và đường nội bộ K11 (đang xây dựng) con đường nối Nguyễn Tất Thành trực tiếp với bãi biển. Khu đất 3 mặt tiền,

Khoảng 500m mặt tiền Nguyễn Tất Thành và mặt biển, khoảng 500m mặt tiền đường K11 đang xây dựng. Vị trí của khu đất vào khoảng 3km về phía Nam so với sân bay quốc tế Cam Ranh và khoảng 24km phía Bắc so với trung tâm thành phố Nha Trang.

- Khu đất được tiếp cận bằng đường Nguyễn Tất Thành (rộng 60m) nằm ở phía tây. Đây là trục đường chính kết nối khu đất với trung tâm thành phố Nha Trang và sân bay quốc tế Cam Ranh. Tuyến đường này cũng đồng thời kết nối khu đất với đường quốc lộ 1A thông qua Cầu Long Hồ và Cầu Mới bắc qua đầm Thủy Triều.
- Kế hoạch phát triển dự án
 - Dự kiến phát triển sẽ bao gồm 5 tòa nhà với tổng số 250 phòng khách sạn và 80 căn biệt thự. Khu phức hợp cũng bao gồm các tiện ích về hội họp, chỗ để xe, 6 nhà hàng, coffee và quầy bar ở tiền sảnh, bar ở khu vực hồ bơi. Các công trình phụ trợ của khu nghỉ dưỡng sẽ bao gồm Westin Heavenly Spa, Câu lạc bộ Westin Kinds và phòng tập thể dục.
 - Khu resort: 11.865m², Khu khách sạn: 11.761m², Khu dịch vụ: 11.587m², Khu phục vụ: 2.479m²
 - Đất giao thông: 59.862m², đất cây xanh, mặt nước: 171.317m²



- Hồ sơ pháp lý chính
 - Quyết định số 91/QĐ-UBND, do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 13 tháng 1 năm 2009 về việc phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 khu du lịch cao cấp Bắc bán đảo Cam Ranh.
 - Giấy chứng nhận đầu tư số 37121000091, cấp ngày 17 tháng 6 năm 2008, do UBND Tỉnh Khánh Hòa cấp. Văn bản này thể hiện rằng UBND Tỉnh Khánh Hòa cấp giấy chứng nhận đầu tư cho Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt để thực hiện dự án

The Marriott Hotel Hội An

Quảng Nam là nơi giao thoa của các nền văn hóa Việt, Hoa, Ấn Độ, Sa Huỳnh, Chăm Pa..., có tiềm năng du lịch nhân văn đặc sắc mang đậm tính dân tộc với những giá trị văn hóa vật thể và phi vật thể, có hàng trăm di tích lịch sử, di tích văn hóa và các lễ hội dân tộc mang đậm bản sắc văn hóa địa phương. Đây là điều kiện quan trọng để phát triển du lịch với nhiều loại hình du lịch đa dạng, phong phú.

Công ty Phát Đạt đầu tư dự án BĐS du lịch vào Khu du lịch – dịch vụ khối Tân Mỹ, phường Cẩm An, Thị xã Hội An vì đây là trục đường giao thông đối ngoại quan trọng nối liền Trung tâm Phố Cổ Hội An, bãi biển Cửa Đại và thành phố Đà Nẵng. Bên cạnh đó, tỉnh Quảng Nam đang đưa “ngành công nghiệp không khói” vào vị trí trung tâm chiến lược phát triển kinh tế địa phương. Điều này đã đáp ứng mong mỏi của các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: Bãi biển Cửa Đại – Hội An
 - Tổng vốn đầu tư: 800 tỷ đồng
 - Tổng diện tích dự án: 33.000m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 29.900m².
 - Số phòng: 250 phòng
 - Số tầng: 5 tầng
- Mô tả chi tiết dự án
 - Khu đất phát triển có diện tích khoảng 38.245m² trong đó 33.000m² là diện tích đất được giao có thu tiền sử dụng đất và 5.245m² diện tích đất được giao không thu tiền sử dụng đất. Khu đất có khoảng 123m mặt tiền đường Lạc Long Quân về phía nam và khoảng 170m mặt tiền biển về phía Đông Bắc.
 - Khu đất tọa lạc phía đông bắc đường Lạc Long Quân, kết nối khu đất trực tiếp tới sông Thu Bồn và phố cổ Hội An thông qua đường Cửa Đại. Lạc Long Quân là một phần nổi dài của đường Sơn Trà Điện Ngọc kết nối khu đất với thành phố Đà Nẵng.

Khu đất cách phố cổ Hội An khoảng 3km về phía Đông Bắc, và khoảng 25km so với sân bay Đà Nẵng về phía Đông.



- Kế hoạch phát triển dự án
 - Tổng diện tích đất 3,3ha sẽ được phát triển thành khối khách sạn 250 phòng với tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 30.000m², trung tâm hội nghị (1.000 chỗ) với tổng diện tích sàn khoảng 4.000m², và một số công trình khác như nhà đón khách, nhà hàng, bar và các công trình phụ trợ khác với tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 2.380m².
- Hồ sơ pháp lý chính
 - Hợp đồng góp vốn được ký kết ngày 23 tháng 11 năm 2009 giữa Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt (bên góp vốn) và Công ty Cổ phần Khu du lịch và Khách sạn Phát Đạt – Quảng Ngãi (Bên nhận góp vốn).
 - Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số đăng ký T01310, ngày 1 tháng 8 năm 2008.

The Phú Quốc Hotel & Resort

Phú Quốc là hòn đảo lớn nhất của Việt Nam, nằm trong vịnh Thái Lan, thuộc tỉnh Kiên Giang. Phú Quốc nằm cách thành phố Rạch Giá 120km và cách thị xã Hà Tiên 45km. Với vị trí địa lý chiến lược, khí hậu ôn hòa, thiên nhiên ưu đãi với nhiều bãi biển đẹp, nhiều cảnh quan, thắng cảnh nổi tiếng, du lịch nổi lên là một ngành có lợi thế cạnh tranh đặc biệt của vùng đất này.

Chính vì vậy, du lịch đã trở thành một lựa chọn tất yếu trong chiến lược phát triển dài hạn của Phú Quốc.

Việc xây dựng một dự án BĐS du lịch khai thác tiềm năng của hòn đảo xinh đẹp nằm trong chiến lược đầu tư phát triển dài hạn của Công ty Phát Đạt.

- Tổng quan dự án:
 - Vị trí: Huyện Đảo Phú Quốc
 - Mật độ xây dựng chung: tối đa 5%.
 - Tổng diện tích đất dự án: 200.000m².
 - Tình trạng pháp lý: Đã có quỹ đất
 - Quy hoạch chi tiết 1/500 toàn khu đã được phê duyệt, có thể triển khai xây dựng ngay.
- Mô tả chi tiết dự án
 - Dự án nằm ở vị trí thuộc rừng phòng hộ Phú Quốc xã Cửa Cạn và nằm trong khu quy hoạch phát triển du lịch của Huyện Phú Quốc. Khu đất có khoảng 200m mặt tiền biển Cửa Cạn và khoảng 200m mặt tiền đường Cửa Cạn hiện tại rộng khoảng 4m. Đường Cửa Cạn cắt ngang khu đất và chia khu đất làm hai phần trong đó khoảng 60% diện tích khu đất được giới hạn bởi biển Cửa Cạn và Đường Cửa Cạn trong khi khoảng 40% diện tích đất còn lại nằm phía Đông Bắc không có mặt tiền biển.
 - Có thể tiếp cận dự án bằng Đường Cửa Cạn. Đây là con đường nối dự án với trung tâm thị trấn Dương Đông. Dự án nằm cách thị trấn Dương Đông khoảng 14km về phía Tây Bắc. Hiện nay, Đường Dương Đông – Cửa Cạn đang được xây dựng và dự tính hoàn thành vào cuối năm 2011. Đây là trục đường nối liền khu đất với sân bay. Sau khi hoàn tất, trục đường này sẽ làm tăng thêm khả năng tiếp cận khu đất cũng như rút ngắn khoảng cách từ khu đất về trung tâm của Huyện Phú Quốc.
- Kế hoạch phát triển dự án
 - Khu đất sẽ được phát triển thành 28 căn biệt thự 2 tầng và 2 khu khách sạn với 300 phòng. Các tiện ích đi kèm bao gồm khu đón khách, nhà hàng, hồ bơi, sân tennis, nhà trưng bày và các tiện ích khác.
 - Khu biệt thự: tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 4.271m²
 - Khu khách sạn: tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 13.120m²
 - Khu dịch vụ tiện ích: tổng diện tích sàn khoảng 6.982m²



- Hồ sơ pháp lý chính
 - Quyết định số 2599/QĐ-UBND ký ngày 3/11/2008 do Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Kiên Giang cấp cho Công ty Đoàn Ánh Dương về xét duyệt dự án chi tiết tỉ lệ 1/500 về việc xây dựng khu bảo tồn cổ vật kết hợp với du lịch sinh thái tại mũi Ông Quới, Xã Cửa Cạn, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang.
 - Hợp Đồng góp vốn số 080808/GV/PD-DAD ký ngày 8/8/2008 giữa Công ty Phát Đạt và công ty Đoàn Ánh Dương. Hợp đồng chỉ ra rằng 200.000m² đất trên tổng diện tích đất 492.700m² được chuyển nhượng cho Công ty Phát Đạt
 - Công văn số 06/TT-SKHDT ký ngày 17/1/2007 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Kiên Giang cấp về việc phê duyệt Đồ án quy hoạch chi tiết tỉ lệ 1/500.

7.4 Năng lực, uy tín, thương hiệu và trình độ công nghệ của nhà thầu

Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt là công ty chuyên phát triển dự án BĐS và cung cấp cho thị trường sản phẩm là căn hộ cao cấp và dịch vụ khách sạn từ quỹ đất của Công ty. Chi phí đầu vào trọng yếu của Công ty Phát Đạt bao gồm chi phí sử dụng đất và chi phí phát triển dự án. Các khoản tiền đền bù, hỗ trợ giải phóng mặt bằng được xác định dựa

trên khung giá đất theo quy định của UBND tỉnh, thành phố nơi có các dự án. Công tác phát triển dự án bao gồm thiết kế, xây dựng, quản lý xây dựng & giám sát dự án, kiểm tra chất lượng và công tác quản lý khai thác khách sạn đều được các nhà thầu thực hiện. Vì vậy, năng lực, uy tín, thương hiệu và trình độ công nghệ của nhà thầu sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của Công ty

- Nhà thầu chính về thiết kế
 - DWP Việt Nam là một trong những công ty hàng đầu Việt Nam về thiết kế nội thất và thiết kế kiến trúc thuộc DWP (Design Worldwide Partnership), một công ty thiết kế toàn cầu với 450 kiến trúc sư chuyên nghiệp chuyên về thiết kế kiến trúc, nội thất, tư vấn quy hoạch và quản lý dự án tại Châu Á, Ấn Độ và Trung Đông. Văn phòng đại diện của DWP trên khắp thế giới cũng như tại Việt Nam đã cung cấp những dịch vụ hiệu quả cho khách hàng toàn cầu. Với tâm niệm sáng tạo để có “những ngôi nhà Việt Nam hiện đại phù hợp với người Việt Nam”, DWP đã thực hiện nhiều dự án thiết kế khu dân cư hiện đại, mang tính thẩm mỹ cao và nhận được nhiều sự tin tưởng của khách hàng. DWP vinh dự được bình chọn Giải thưởng kiến trúc BCI Asia Top 10 2009 tại Việt Nam. Đồng thời, DWP cũng đạt được chứng nhận chất lượng ISO 9001:2000. Theo đó, DWP đã thành lập một hệ thống quản lý chất lượng cho mỗi công đoạn thiết kế và cung cấp dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu về chất lượng của khách hàng.
- Nhà thầu chính xây dựng
 - Coteccons là công ty hàng đầu trong lĩnh vực xây dựng, đặc biệt là thi công nhà cao tầng. Phương châm của Coteccons là “Công trình sau phải tốt hơn công trình trước”, đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của khách hàng về tiến độ, chất lượng cao với giá thành cạnh tranh và đảm bảo an toàn lao động. Vì vậy, Coteccons nổi tiếng là nhà thầu xây dựng chuyên nghiệp, thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực thi công xây dựng nhà cao tầng gắn liền với quan điểm giá trị vô hình mà Coteccons mang đến cho chủ đầu tư là sự tin tưởng của khách hàng (người mua nhà) về chất lượng những công trình được Coteccons thực hiện thi công những công trình quy mô lớn trong cả nước như Khu căn hộ cao cấp The EverRich, Avalon, The Manor, River Garden, Cao ốc văn phòng Centre Point, Gemadept, Indochina Riverside Tower,....
 - Bauer Việt Nam là thành viên của Bauer Spezialtiefbau GmbH (BST), một tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực nền móng chuyên ngành với hơn 50 năm kinh nghiệm. Từ khi được thành lập vào năm 2006, Bauer Việt Nam đã thực hiện được nhiều dự án với thế mạnh về phương pháp chuyên môn và thiết bị kỹ thuật trong đó điển hình như dự án Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Tổ hợp cao ốc chung cư Richland Hill, The EverRich II ...

- Nhà thầu chính quản lý dự án & giám sát xây dựng
 - Archetype Group là Tập đoàn tư vấn quốc tế với đội ngũ các kiến trúc sư, kỹ sư, kiến trúc sư quy hoạch và các nhà quản lý dự án, chuyên cung cấp giải pháp tổng thể đáp ứng yêu cầu đa dạng của khách hàng. Kể từ khi thành lập, Archetype Group đã xây dựng được tên tuổi của mình và trở thành một trong những công ty tư vấn giàu kinh nghiệm và uy tín nhất tại Việt Nam Không chỉ bằng lòng với những thành công tại Việt Nam, Archetype Group không ngừng mở rộng hoạt động ra các thị trường tại Châu Á và Châu Âu.
 - Công ty Meinhardt (Việt Nam), 100% vốn nước ngoài, là một công ty quốc tế đa lĩnh vực hoạt động bao gồm tư vấn, hoạch định và quản lý, cung cấp đầy đủ các dịch vụ về kỹ thuật, cơ sở hạ tầng và quản lý dự án, với gần hơn 300 nhân viên hoạt động tại 3 văn phòng Tp.HCM, Đà Nẵng và Hà Nội. Thành lập từ năm 1995, Công ty đã được chọn tư vấn cho những công trình thuộc nhóm A tiêu biểu như dự án Khu phức hợp Du lịch MGM Grand Hồ Tràm BT-VT, dự án khách sạn 6 sao Raffles Đà Nẵng (khách sạn 6 sao đầu tiên tại Việt Nam), dự án An Đông Plaza, ...
- Nhà thầu chính kiểm tra chất lượng
 - Tập đoàn Bureau Veritas được thành lập từ năm 1828 là một trong những đơn vị hàng đầu thế giới về dịch vụ chứng nhận và đánh giá sự phù hợp trong lĩnh vực chất lượng, sức khỏe nghề nghiệp, an toàn, môi trường (QHSE) và trách nhiệm xã hội cung cấp các dịch vụ và giải pháp kỹ thuật một cách đa dạng gồm kiểm tra, thí nghiệm, đánh giá, chứng nhận, quản lý rủi ro, cung cấp nhân sự, tư vấn và đào tạo, với hơn 900 văn phòng tại 140 nước. Trong lĩnh vực xây dựng, Bureau Veritas cung cấp dịch vụ và cấp giấy chứng nhận đánh giá sự phù hợp của các công trình cao ốc và hạ tầng kỹ thuật
- Nhà thầu quản lý khách sạn
 - Tại Việt Nam, Starwood Hotels and Resorts được biết đến với thương hiệu Sheraton nổi tiếng của hai khách sạn năm sao Sheraton Hà Nội Hotel và Sheraton Sài Gòn Hotel & Towers. Vào quý 1/2009, Starwood cũng đã mở rộng hoạt động kinh doanh tại Việt Nam bằng việc xây dựng Sheraton Hotel Nha Trang tọa lạc tại trung tâm thành phố biển này. Starwood hiện đang quản lý hoạt động của 15 khách sạn với các thương hiệu khác nhau tại các nước Đông Dương và Thái Lan, cùng nhiều dự án nữa đang triển khai tại Bangkok, Pattaya, Koh Samui, Angkor, Hội An, Nha Trang và bây giờ là Cam Ranh với các thương hiệu Sheraton, Westin, Le Meridien, St. Regis, Four Points by Sheraton, The Luxury Collection và Aloft... “Westin Resort & Spa, Cam Ranh” là khách sạn đầu tiên mang thương hiệu Westin tại Việt Nam. Việc ký kết hợp đồng với Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt đã đánh dấu sự mở rộng của thương hiệu này tại khu vực ASEAN, đồng

thời tăng cường vị thế của Starwood với tư cách là một trong những tập đoàn khách sạn tầm cỡ quốc tế lớn nhất.

- Tập đoàn Marriott là một trong những tập đoàn quản lý khách sạn hàng đầu thế giới với hơn 3.400 khách sạn, khu nghỉ dưỡng tại 68 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tập đoàn hoạt động và nhượng quyền với các thương hiệu như: Marriott, JW Marriott, The Ritz-Carlton, Renaissance, Residence Inn, Courtyard, TownePlace Suites, Fairfield Inn, SpringHill Suites và Bulgari... Ở Việt Nam, hiện Marriott đang quản lý Khách sạn Renaissance Riverside Saigon và khách sạn New World Saigon tại TP.HCM, cùng ba khách sạn đang nằm trong kế hoạch hoặc đang xây dựng như: Khu nghỉ dưỡng JW Marriott Đà Nẵng (dự kiến sẽ khai trương vào năm 2014); Khách sạn JW Marriott Hà Nội và Khách sạn Marriott Nha Trang, ngoài Khách sạn 5 sao Marriott Hội An.

7.5 Hoạt động Marketing và chính sách bán hàng

Chiến lược kinh doanh tiếp thị

Công ty đã xây dựng chiến lược kinh doanh tiếp thị trong đó bao gồm các chiến lược chi tiết từ chiến lược thương hiệu sản phẩm đến chiến lược kinh doanh tiếp thị

- Chiến lược thương hiệu sản phẩm
 - Khai thác điểm mạnh và thành công bước đầu của thương hiệu The EverRich I, xây dựng hình ảnh thương hiệu dự án The EverRich II, qua đó khẳng định đẳng cấp thương hiệu Phát Đạt.
 - Thương hiệu EverRich phải được khách hàng liên tưởng đến một môi trường sống lý tưởng cao cấp tại Tp.HCM.
 - Sản phẩm phải tạo được sự khác biệt bằng cảnh quan, thiết kế và vật liệu hoàn thiện.
 - Nhà mẫu được xây dựng đẹp, hiện đại và ấn tượng, là công cụ tiếp thị hiệu quả đến khách hàng mua cuối cùng.
- Chiến lược kinh doanh & tiếp thị
 - Đảm bảo khả năng sinh lời và tiến độ tăng trưởng hàng năm của Công ty.
 - Xây dựng chiến lược giá hợp lý công bằng giữa các đối tượng khách hàng, tạo sự hài lòng cho khách hàng mua cuối cùng, không tạo chênh lệch giá nhiều giữa sĩ và lẻ.
 - Rút nhanh chiến lược kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu doanh số từng giai đoạn xây dựng trong một năm.
 - Sử dụng kênh phân phối trực tiếp hoặc gần nhất đến người tiêu dùng cuối cùng, xây dựng dịch vụ bán hàng hiện đại, chuyên nghiệp.

- Khai thác và nâng cao chuỗi giá trị thông qua các hoạt động giao dịch thương mại và dịch vụ cộng thêm.

Chính sách bán hàng

Chính sách bán hàng cũng được Công ty xây dựng từ chiến lược kinh doanh tiếp thị nói trên

- Kế hoạch bán hàng: sau khi hoàn thành phần móng của mỗi giai đoạn xây dựng sẽ tiến hành bán căn hộ và bán hoặc cho thuê dài hạn khu thương mại
- Giá bán sản phẩm
 - Giá bán được xây dựng căn cứ vào tình hình thị trường trong đó giá đưa ra thị trường vào ngày bán chính thức sẽ ở mức thấp và sau đó tăng dần qua các đợt bán kế tiếp theo nguyên tắc tăng giá có lợi cho khách hàng cũng như chủ đầu tư. Giá bán cũng được điều chỉnh tăng giảm phụ thuộc vào các yếu tố như hướng cửa, góc nhìn, số phòng ngủ, diện tích, tầng cao, thiết kế căn hộ ...
 - Liên kết với ngân hàng thu xếp chương trình hỗ trợ vay vốn ngân hàng cho người mua, tạo mọi điều kiện thuận lợi để dành cho người có nhu cầu vay vốn ngân hàng để mua căn hộ
 - Xây dựng các biện pháp chống phá giá như quy định về một khoảng thời gian cụ thể để có thể đủ điều kiện chuyển nhượng hợp đồng, phí chuyển nhượng bán bên ngoài cao hơn căn hộ khác và điều khoản phạt nếu bán thấp hơn giá bán chính thức.

Mạng lưới phân phối

Sản phẩm của Công ty được bán bởi Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Đạt:

Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Đạt

Trụ sở: Lầu 6, Hùng Vương Plaza, 126 Hùng Vương, Phường 12, quận 5, TP.HCM

Điện thoại: (+84 8) 2222 0468 Fax: (+84 8) 2222 0505

7.6 Hoạt động thương hiệu

- Từ năm 2006, HĐQT đã đưa ra chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu Phát Đạt chi làm hai giai đoạn:
 - Giai đoạn 1 (từ 2006 – 2009): xây dựng thương hiệu Phát Đạt thông qua thương hiệu của dự án The EverRich. Từ đó tất cả nỗ lực làm thương hiệu tập trung cho The EverRich sau khi dự án hoàn thành.
 - Giai đoạn 2 (từ 2010 trở đi): Xây dựng thương hiệu Phát Đạt trực tiếp nhằm tăng sự nhận biết đối với giới đầu tư và khách hàng, trong đó kế thừa những giá trị minh

chứng từ các dự án mang thương hiệu The EverRich do Công ty Phát Đạt làm chủ đầu tư.

- Chương trình quảng bá thương hiệu được triển khai theo từng dự án, ngoài ra còn có một số hoặc động nhằm tăng sự nhận biết thương hiệu cụ thể:
 - Thực hiện các chương trình TVC, phóng sự truyền hình, printAd, OOH...
 - Triển khai hàng loạt các bài Editorial, Advertorial nhằm quảng bá dự án đến khách hàng mục tiêu.
 - Triển khai tăng nhận biết thương hiệu thông qua các chương trình hội chợ, triển lãm trong ngành: Hội chợ Xây Dựng Vietbuil 2009; Hội chợ BĐS – Phú Thọ 2009. Hội chợ BĐS – SECC 2009.
 - Tài trợ các chương trình tài trợ cộng đồng

- Ý nghĩa logo



- Logo Công ty Phát Đạt nhìn tổng thể là một hình lục giác cách điệu thể hiện kết cấu chặt chẽ, chắc chắn, tượng trưng cho sự tổ chức bền vững của một tập thể. Hình lục giác xoắn ốc liên tục từ trong ra ngoài thể hiện tính kế thừa và phát huy, là sự lớn mạnh theo thời gian.
 - Khi nối tâm và các đỉnh của lục giác (hình minh họa) sẽ hình thành hai khối vuông lập thể lồng vào nhau, đó là một kết cấu vô cùng vững chắc và bền chặt. Khối vuông trong tiếng Hán được đọc là “điền”, với ý nghĩa liên quan đến “điền sản”, đất đai – ngành nghề kinh doanh chính của Công ty Phát Đạt.
 - Hai cạnh màu xanh và vàng tạo thành mũi tên hội tụ và nâng đỡ hình lục giác tượng trưng cho sự đoàn kết, cùng nhìn về một hướng, tạo nên sức mạnh tinh thần trở thành lực đẩy cho sự phát triển chung của tập thể.
 - Về màu sắc: Logo Công ty Phát Đạt sử dụng 3 màu đỏ, vàng, xanh, là ba màu chuẩn và cơ bản, khi phối hợp pha trộn sẽ hình thành được rất nhiều màu sắc khác nhau, điều này thể hiện sự đơn giản nhưng rất mạnh mẽ và sáng tạo.
 - Trong Tiếng Việt, Phát Đạt có nghĩa là “phát triển” và “thành đạt”. Đó cũng là mục tiêu mà Công ty muốn hướng đến.
- Ý nghĩa thương hiệu The EverRich



- Xuất phát từ ý nghĩa thương hiệu Phát Đạt là hướng đến sự phát triển và thành đạt, dự án đầu tay của Công ty Phát Đạt tọa lạc tại vùng đất Phú Thọ - trung tâm đô thị lâu đời và sầm uất giao giữa quận 5, 6, 10, 11 và Tân Bình - mang thương hiệu The EverRich với niềm tin và mong muốn xây dựng một dự án đem lại lợi ích và sự thịnh vượng cho dân cư khu vực, đáp ứng được mơ ước về một cuộc sống “mãi mãi giàu có, mãi mãi thịnh vượng” của người dân.
- Với ý nghĩa đó cùng với tâm huyết kiến tạo những không gian sống hoàn hảo và không ngừng gia tăng giá trị, Công ty Phát Đạt đã xây dựng thành công dự án The EverRich I với slogan: “Hưởng an lạc, đón phú tài” và đang tiếp tục triển khai dự án The EverRich II với slogan: “Phú quý – An lành – Trăm anh hội tụ” với mong muốn khách hàng sẽ gặt hái được an lạc, phú quý và tài lộc khi đến tạo lập cuộc sống tại đây.
- Công ty đã được Cục sở hữu trí tuệ cấp giấy chứng nhận số 97390 cho thương hiệu The EverRich

7.7 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Dự án	Hạng mục	Nhà thầu/ Đối tác	Quốc tịch	Giá trị hợp đồng (VND)	Thời gian thực hiện
1	The Everrich I	Quản lý dự án và Giám sát xây dựng	Cty Meinhardt VN	Úc	22.337.000.000	11/11/2006 → 31/08/2010
2	The Everrich I	Thi công phần hoàn thiện cơ bản	Cty Coteccons	Việt Nam	52.000.000.000	08/11/2008 → 15/08/2010
3	The Everrich I	Bán 5 tầng thương mại và hầm cho Lotte	Cty Lotte Việt Nam	Hàn Quốc	524.557.935.000	12/01/2007 → 25/12/2010
4	The Everrich II	Thiết kế kiến trúc	Cty TNHH Mỹ Quan (dwp)	Hồng Kông	35.409.000.000	01/06/2007 → 15/08/2014
5	The Everrich II	Quản lý dự án & Giám sát thi công	Cty Archetype	Pháp	90.487.500.000	25/05/2010 → 25/02/2014
6	The Everrich II	Thi công phần thô & Hệ thống M&E nhà mẫu	Cty Coteccons	Việt Nam	36.000.000.000	16/04/2010 → 31/07/2010

STT	Dự án	Hạng mục	Nhà thầu/ Đối tác	Quốc tịch	Giá trị hợp đồng (VND)	Thời gian thực hiện
7	Dự án Cam Ranh	Mua thương hiệu Westin của Starwood	Tập đoàn Starwood	Mỹ	Theo kết quả kinh doanh	03/12/2008 → 03/12/2023
8	Dự án Cam Ranh	Điều hành hoạt động & dịch vụ quốc tế	Tập đoàn Starwood	Mỹ	Theo kết quả kinh doanh	03/12/2008 → 03/12/2023
9	Dự án Cam Ranh	Thiết kế kiến trúc, kết cấu, M&E	Cty TNHH Mỹ Quan (dwp)	Hồng Kông	36.531.000.000	28/12/2007 → 31/12/2012
10	Dự án Cam Ranh	Quản lý dự án & Giám sát xây dựng	Cty Meinhardt VN	Úc	30.690.000.000	04/03/2009 → 15/08/2012

Nguồn: Công ty Phát Đạt

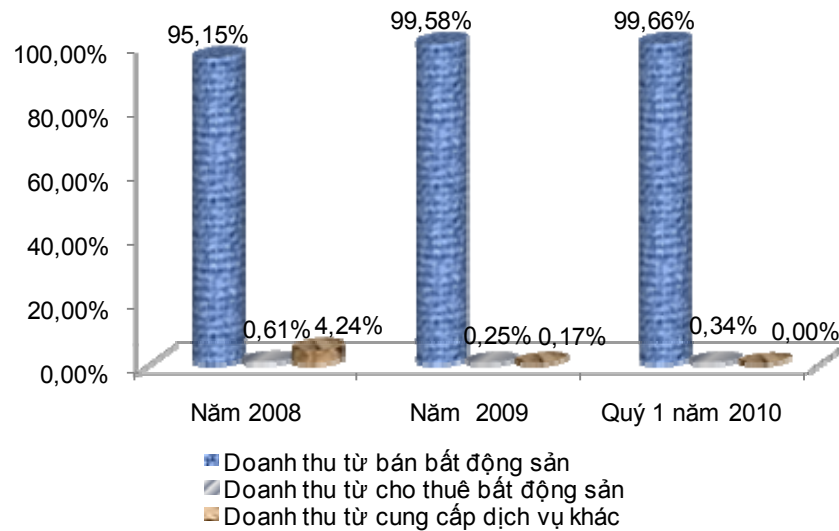
8. Hoạt động kinh doanh

8.1. Giá trị doanh thu từ sản phẩm và dịch vụ qua các năm

Đvt: triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Quý 1 năm 2010	
		Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu từ bán BĐS	34.318	95,15%	489.860	99,58%	163.680	99,66%
2	Doanh thu từ cho thuê BĐS	219	0,61%	1.234	0,25%	557	0,34%
3	Doanh thu từ cung cấp dịch vụ khác	1.530	4,24%	846	0,17%	-	0,00%
	TỔNG CỘNG	36.067	100%	491.940	100%	164.237	100%

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Báo cáo tài chính Quý I năm 2010.



Cơ cấu doanh thu của Công ty chủ yếu là doanh thu từ bán căn hộ cao cấp tại The EverRich I, lần lượt chiếm trên 95% trong năm 2008 và trên 98% trong năm 2009. Vì vậy, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chủ yếu cũng từ việc bán căn hộ, chiếm trên 98% tổng lợi nhuận của Công ty.

Từ năm 2008 trở về trước hoạt động của Công ty chủ yếu là hoạt động đầu tư phát triển các dự án, sản phẩm chưa được hoàn thành và bàn giao vì vậy doanh thu không cao. Doanh thu năm 2008 chủ yếu là doanh thu từ việc bán tầng hầm của dự án The EverRich I. Trong năm 2009, doanh thu được ghi nhận từ việc bán và bàn giao 5 tầng mặt bằng kinh doanh thương mại cho khách hàng tại dự án The EverRich I. Doanh thu từ việc bán căn hộ The EverRich I sẽ được ghi nhận khi bàn giao cho khách hàng trong năm 2010.

Trong quý 1 năm 2010, Công ty Phát Đạt tiếp tục thực hiện việc bàn giao căn hộ và ghi nhận doanh thu từ dự án The EverRich I. Doanh thu trong quý 1 năm 2010 bằng 34% doanh thu năm 2009 và chiếm 13% kế hoạch năm 2010 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Dự kiến đến giữa quý 3 năm 2010, Công ty cũng sẽ thực hiện việc bán hàng và ghi nhận doanh thu từ dự án The EverRich II. Như vậy năm 2010, doanh thu và lợi nhuận của Công ty Phát Đạt chủ yếu sẽ được ghi nhận từ 2 dự án The EverRich I và The EverRich II.

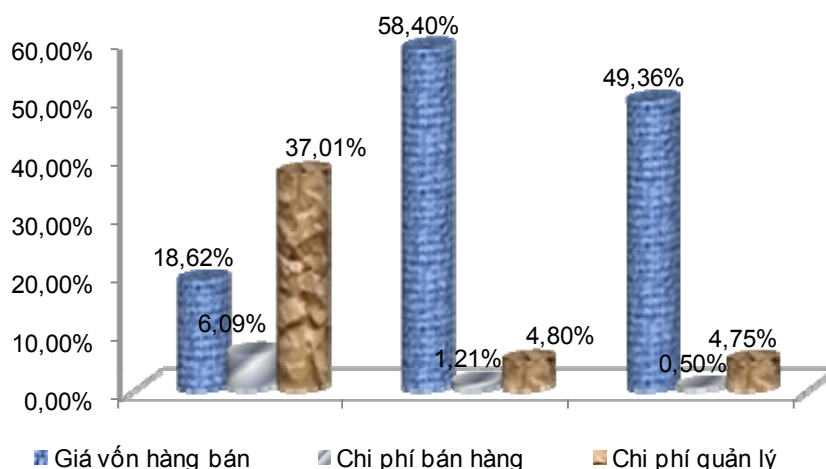
Căn cứ trên số tiền người mua trả trước và tiến độ bàn giao căn hộ của dự án The EverRich I và tiến độ hoàn thành của dự án The EverRich II thì Công ty hoàn toàn có thể hoàn thành kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận được đặt ra.

8.2. Chi phí sản xuất kinh doanh

Đvt: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		Quý 1 năm 2010	
		Giá trị	% doanh thu	Giá trị	% doanh thu	Giá trị	% doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	6.715	18,62%	287.278	58,40%	81.062	49,36%
2	Chi phí bán hàng	2.196	6,09%	5.958	1,21%	816	0,50%
3	Chi phí quản lý	13.348	37,01%	23.620	4,80%	7.803	4,75%
Tổng cộng		22.260	61,72%	316.855	64,41%	89.682	54,61%

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Báo cáo tài chính Quý I năm 2010.



Tỷ trọng chi phí giá vốn so với doanh thu thuần năm 2009 có sự biến động lớn so với năm 2008 là do việc tiêu thụ sản phẩm của dự án The EverRich I trong năm 2008 và 2009 khác nhau và đối với mỗi sản phẩm có tỷ trọng giá vốn so với doanh thu khác nhau. Cụ thể, năm 2008, Công ty Phát Đạt chuyển nhượng tầng hầm trong khi năm 2009 sản phẩm được bán và ghi nhận doanh thu là mặt bằng kinh doanh thương mại.

Tỷ trọng chi phí bán hàng so với doanh thu thuần là thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Nguyên nhân chủ yếu là việc phân phối sản phẩm được Công ty tự thực hiện nên tiết kiệm chi phí. Với đội ngũ nhân viên bán hàng hoạt động hiệu quả, uy tín và chất lượng của sản phẩm đã góp phần mang lại sự thành công trong công tác bán hàng của Công ty trong những năm qua.

Tỷ trọng chi phí quản lý so với doanh thu thuần tương đối ổn định trong năm 2009 và quý 1 năm 2010. Riêng năm 2008 chi phí quản lý chiếm tỷ trọng cao là do dự án chưa được bàn giao sản phẩm, doanh thu bán hàng chưa cao.

Với một cơ cấu chi phí hoạt động như trên, có thể thấy được tính hiệu quả trong hoạt động

kinh doanh của Công ty Phát Đạt. Tỷ lệ lãi gộp của Công ty lần lượt là 41,6% trong năm 2009 và 50,64% trong quý 1 năm 2010.

8.3. Các yếu tố đầu vào, sự ổn định của các yếu tố đầu vào, ảnh hưởng của giá cả các yếu tố đầu vào đến doanh thu và lợi nhuận

Những yếu tố đầu vào chủ yếu trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm chi phí đền bù giải tỏa mặt bằng, chi phí xây dựng, chi phí tư vấn thiết kế và giám sát. Bên cạnh đó, một yếu tố khác đóng vai trò rất quan trọng phải kể đến đó là chi phí lãi vay.

Chi phí đền bù và giải phóng mặt bằng để tạo quỹ đất cho dự án chiếm tỷ trọng lớn trên tổng chi phí đầu tư phát triển dự án. Với quy định việc đền bù giải tỏa theo giá thị trường và trong tình hình giá đất ngày càng gia tăng như hiện nay, đặc biệt là tại các đô thị lớn như Tp.HCM, Hà Nội thì chi phí này có ảnh hưởng rất lớn đối với giá thành sản phẩm của dự án.

Đối với những dự án BĐS, đặc biệt là những dự án có tổng mức đầu tư lớn, hiệu quả kinh tế dự kiến mang lại ở mức cao thì việc huy động nguồn vốn vay để thực hiện là một vấn đề tất yếu. Chính vì vậy, yếu tố chi phí lãi vay đóng vai trò rất quan trọng, sự biến động của lãi suất đi vay sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính của dự án, đến giá thành sản phẩm và ảnh hưởng gián tiếp đối với doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Công ty Phát Đạt đang sở hữu một quỹ đất lớn tại những vị trí tốt trong đó có hơn 20ha đất sạch và đã được Thành phố phê duyệt làm khu dân cư cao tầng tại quận 7 (The EverRich I, The EverRich II) đủ để Công ty xây dựng và phát triển "gói đầu-cuốn chiếu" trong vòng ít nhất 5-7 năm tới và gần 50ha tại quận 9, Nhà Bè, và quận 6... Trong tổng quỹ đất 124ha hiện có của Công ty bao gồm cả các dự án khách sạn, Công ty đã đền bù giải tỏa được tổng cộng 84ha. Quỹ đất của Công ty đủ để Công ty không bị ảnh hưởng lớn bởi các yếu tố nêu trên.

Ngoài ra, giá cả của nguyên vật liệu ngành xây dựng như sắt thép, xi măng... và giá cả nhân công xây dựng ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí xây dựng của dự án. Những dự án xây dựng căn hộ cao cấp, dự án BĐS du lịch thì chi phí xây dựng chiếm tỷ trọng lớn nhất trên tổng mức đầu tư. Chi phí xây dựng biến động có thể ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thành cũng như hiệu quả đầu tư của dự án. Vì vậy Công ty Phát Đạt đã thiết lập được mối quan hệ bền vững với các nhà thầu với quan điểm sẵn sàng chia sẻ rủi ro với nhà thầu theo nguyên tắc "win-win" để việc xây dựng và bàn giao nhà luôn được đảm bảo đúng tiến độ cam kết với khách hàng.

Cũng như các doanh nghiệp cùng ngành khác, Công ty Phát Đạt chịu sự rủi ro phát sinh từ những yếu tố đầu vào kể trên, tuy nhiên với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực đầu tư phát triển BĐS, Công ty đã thiết lập được một chính sách quản trị rủi ro trong hoạt động để điều tiết và đảm bảo được tính an toàn trong kinh doanh. Bên cạnh đó, sau hai năm 2008 và 2009 đầy khó khăn đối với ngành xây dựng và BĐS do chịu nhiều tác động tiêu cực từ cuộc đại suy thoái kinh tế toàn cầu thì hiện nay nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi đã tác động làm cho mặt bằng giá cả nguyên liệu đầu vào, nhân công và lãi suất ổn định. Các doanh nghiệp cung cấp nguồn nguyên liệu xi măng, sắt thép đã vượt qua thời kỳ khó khăn và đang tạo ra một nguồn cung ổn

định với mặt bằng giá cả phù hợp, đây là yếu tố then chốt quyết định sự hồi phục và phát triển của ngành BĐS trong những năm tới.

8.4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Quý 1/2010	% tăng (giảm) năm 2009 so với năm 2008
Tổng giá trị tài sản	3.299.820	3.741.736	3.718.396	13,39%
Vốn chủ sở hữu	1.326.378	1.472.051	1.519.201	10,98%
Doanh thu thuần	36.067	491.940	166.593	1.263,96%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	14.434	175.350	63.399	1.114,84%
Lợi nhuận khác	207	2.046	(272)	889,40%
Lợi nhuận trước thuế	14.641	177.395	63.127	1.111,66%
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	12.126	146.269	47.346	1.106,26%
Tỷ lệ LNST / Doanh thu thuần	33,62%	29,73%	28,42%	(3,89%)
Tỷ suất LNST / Tổng tài sản (ROA)	0,37%	3,91%	1,27%	3,54%
Tỷ suất LNST / Vốn chủ sở hữu (ROE)	0,91%	9,94%	3,12%	9,02%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức / LNST	0,00%	71,21%	0,00%	71,21%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008 2009 và Báo cáo tài chính Quý I/2010 của Công ty Phát Đạt

Tổng giá trị tài sản năm 2009 tăng 13,39% so với năm 2008 chủ yếu là do giá trị hàng tồn kho (chi phí đầu tư phát triển các dự án BĐS) tăng 13,49%, giá trị tài sản cố định tăng 11,97% và giá trị BĐS đầu tư tăng 100%. Như vậy, trong năm 2009 Công ty tiếp tục đẩy mạnh việc đầu tư phát triển các dự án BĐS đang triển khai và đầu tư vào tài sản cố định phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Vốn chủ sở hữu năm 2009 tăng 10,98% so với năm 2008 chủ yếu là do lợi nhuận chưa phân phối năm 2009 tăng 1.162,12 % so với năm 2008. Lợi nhuận trong năm 2009 tăng đột biến so với năm 2008 là do Công ty thực hiện việc bàn giao 5 tầng thương mại tại dự án The EverRich I cho khách hàng và phần lớn doanh thu và lợi nhuận năm 2009 có được từ việc chuyển nhượng này, trong khi năm 2008 lợi nhuận có được từ việc chuyển nhượng tầng hầm tại dự án The EverRich I (có doanh thu và lợi nhuận thấp hơn).

Các chỉ tiêu về lợi nhuận của năm 2009 tăng đột biến so với năm 2008 là do năm 2008 Công ty chủ yếu đang thực hiện hoạt động đầu tư xây dựng hoàn thành dự án The EverRich I, doanh thu ghi nhận từ việc bán tầng hầm của dự án không đáng kể. Từ năm 2009, Công ty bắt đầu ghi nhận doanh thu và lợi nhuận từ việc bán 5 tầng thương mại của dự án The EverRich I nên lợi nhuận tăng đột biến. Trong năm 2010, dự kiến lợi nhuận sẽ vẫn tăng trưởng ở mức cao so với năm 2009 do Công ty sẽ bàn giao và ghi nhận doanh thu từ việc bán căn hộ cao cấp tại dự án The EverRich I.

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần được duy trì ổn định ở mức trên 28% qua các năm. Đây là mức khá cao so với các đơn vị cùng ngành có cùng quy mô hoạt động. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) trong hai năm 2008 và 2009 tương đối thấp là do trong giai đoạn đó, hoạt động chủ yếu của Công ty là đầu tư xây dựng dự án, việc bán hàng ghi nhận doanh thu chưa được thực hiện. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu được cải thiện qua các năm, khi sản phẩm của các dự án Công ty đang triển khai được bàn giao và ghi nhận doanh thu.

8.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn từ năm 2008 đến quý 1 năm 2010

Tình hình chung

Năm 2008, suy thoái kinh tế diễn ra trên quy mô toàn cầu đã ảnh hưởng rất nhiều ngành vật liệu xây dựng và BĐS. Chi phí nguyên vật liệu đầu vào biến động mạnh và tăng cao, nhu cầu về thuê, mua BĐS giảm sút đáng kể, nguồn vốn đầu tư và hỗ trợ đầu tư phát triển các dự án BĐS khan hiếm đã khiến thị trường BĐS gần như đóng băng, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh BĐS gặp rất nhiều khó khăn. Công ty Phát Đạt đã vượt qua giai đoạn khó khăn nhất của thị trường nhờ vào nguồn lực về tài chính vững mạnh, đồng thời nhờ dự án The EverRich I của Công ty đã được khách hàng đăng ký mua toàn bộ sản phẩm từ trước nên Công ty đã hoàn thành việc bán hàng trong giai đoạn khủng hoảng. Vì vậy, năm 2008 Công ty tập trung vào việc đẩy mạnh tiến độ xây dựng và hoàn thành dự án trong năm 2009 vượt tiến độ cam kết với khách hàng là hơn 2 tháng.

Năm 2009, các nền kinh tế của các nước trên thế giới đã dần thoát khỏi suy thoái, trong đó có Việt Nam. Năm 2009, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam là 5,32%, thấp hơn so với nhiều năm trước đây, nhưng trong suy thoái, Việt Nam đứng trong top 5 thế giới về tốc độ tăng trưởng. Thị trường BĐS Việt Nam đã có dấu hiệu hồi phục, đặc biệt là những tháng cuối năm 2009 và đầu năm 2010. Năm 2009, vốn đầu tư vào lĩnh vực BĐS tại Việt Nam đã vươn lên hàng thứ hai về thu hút vốn đầu tư nước ngoài, với tổng số vốn là 7,6 tỷ USD. Năm 2009 được đánh giá là một năm được mùa trong việc đầu tư các dự án BĐS, hàng loạt các dự án mới được khởi công và chào bán ra thị trường tạo nên một nguồn cung lớn, cùng với nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng cao của người dân. Theo nhận định chung của các nhà đầu tư, BĐS vẫn là kênh đầu tư sinh lãi cao và an toàn nhất hiện nay trong bối cảnh giá vàng biến động, thị trường chứng khoán chưa ổn định. Trên thị trường chứng khoán, lĩnh vực BĐS đã để lại ấn

tượng mạnh mẽ khi hầu hết giá các cổ phiếu ngành BĐS tăng nhanh với khối lượng giao dịch lớn.

Trước những tín hiệu lạc quan trên, HĐQT và Ban Tổng Giám đốc Công ty đã nhận định, phân tích đánh giá tình hình kịp thời, chính xác trong việc điều chỉnh, thực hiện các chiến lược và nhiệm vụ trọng tâm trong giai đoạn kinh tế phục hồi nhằm vượt qua khó khăn, nắm bắt những cơ hội mới, tạo đà cho Công ty phát triển mạnh mẽ, bền vững và lâu dài.

Những khó khăn và rủi ro của thị trường

- Khủng hoảng kinh tế, tài chính vừa qua để lại nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến kinh tế thế giới và Việt Nam, gây khó khăn cho các ngành, trong đó có BĐS vốn có mối liên hệ mật thiết với thị trường vốn.
- Thị trường và nguồn cung của các yếu tố đầu vào của ngành BĐS như vật liệu xây dựng (xi măng, sắt thép), vốn vay... có nhiều biến động đã gây không ít trở ngại đối với việc đầu tư và phát triển các dự án BĐS, đặc biệt là nửa cuối năm 2008 và nửa đầu năm 2009.
- Thị trường BĐS năm 2009 diễn biến phức tạp, ngoài tầm dự báo, kiểm soát, lên xuống thất thường do sự tác động của tình hình chung của nền kinh tế và các chính sách vĩ mô của nhà nước.
- Sức mua giảm sút nghiêm trọng do tâm lý lo ngại về tình hình kinh tế khó khăn, chính sách thắt chặt tiền tệ đối với lĩnh vực cho vay BĐS đã khiến thị trường BĐS vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục.
- Khó khăn trong đền bù giải tỏa các dự án đang triển khai do giá đất đền bù được đưa lên quá cao trong các đợt sốt giá BĐS trước đó làm ảnh hưởng đến tiến độ đền bù của dự án The EveRich II, III.
- Thị trường BĐS có tính đặc thù riêng, đòi hỏi thời gian đầu tư lâu dài và nhu cầu vốn lớn. Việc thu tiền mua căn hộ của khách hàng kéo dài theo tiến độ thi công của từng công trình, nên đòi hỏi chiến lược hoạch định về nguồn vốn của các doanh nghiệp mang tính dài hạn.
- Phát triển dự án BĐS thường gặp rủi ro về đền bù giải tỏa đất. Việc giải tỏa đền bù chậm sẽ làm chậm tiến độ thực hiện và làm tăng chi phí đền bù giải tỏa, chi phí vốn, làm giảm lợi nhuận của Công ty. Khó khăn trong công tác đền bù giải tỏa do sự thay đổi của luật pháp
- Các thủ tục đầu tư, phê duyệt dự án, thu hồi và giao đất, xin phép xây dựng phải qua nhiều cơ quan chức năng với thời gian giải quyết kéo dài ảnh hưởng đến tiến độ và quá trình triển khai các dự án mới của Công ty.
- Cạnh tranh trên thị trường BĐS ngày càng gay gắt không chỉ xảy ra giữa các nhà đầu tư trong nước mà còn xảy ra giữa nhà đầu tư trong nước với nhà đầu tư nước ngoài có tiềm lực lớn về vốn và bề dày kinh nghiệm.

Những thuận lợi và cơ hội của thị trường

- Dân số tại TP.HCM gia tăng nhanh trong những năm gần đây và sẽ còn tăng cao hơn nữa trong những năm sắp tới.

- Nhu cầu chỗ ở mới của lớp trẻ mới thành đạt, thu nhập cao, nhu cầu đổi chỗ ở của cư dân sống trong các hẻm chật chội trong nội thành, nhu cầu tái định cư khi Nhà Nước thực hiện các công trình giao thông, chỉnh trang đô thị. Các nhu cầu trên thường cấp bách, đòi hỏi mua nhà, mua đất ở.
- Với đời sống vật chất không ngừng được tăng lên, hiện nay ngoài nhu cầu BĐS để định cư, kinh doanh còn có nhu cầu về du lịch và giải trí, đây hứa hẹn là một thị trường rộng mở cho các công ty BĐS có tầm nhìn và nguồn lực vững mạnh.
- Sản phẩm có chất lượng cao, đặc biệt là sản phẩm mang thương hiệu The EverRich đã khẳng định được uy tín, vị thế, và tầm nhìn của Công ty trong lĩnh vực kinh doanh BĐS tại thị trường Việt Nam.
- Trong giai đoạn hiện nay, nhiều Công ty địa ốc và quỹ đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm những Công ty địa ốc có uy tín và tầm cỡ tại TP.HCM để liên doanh đầu tư dự án hoặc muốn trở thành cổ đông chiến lược. Đây là một yếu tố quan trọng có thể được Công ty Phát Đạt tận dụng để nâng cao vị thế và ưu thế cạnh tranh của mình trên thị trường.
- Những chính sách mở rộng hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho người nước ngoài và Việt kiều mua nhà và đất ở trong nước đang được thực thi có thể giúp thị trường có thêm nhiều đối tượng khách hàng có tiềm lực tài chính, có nhu cầu sở hữu BĐS thực sự, điều này sẽ giúp thị trường có tính ổn định và phát triển bền vững, giảm thiểu các yếu tố đầu cơ gây bất ổn và rủi ro.

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1 Vị thế của công ty trong ngành

Được thành lập vào thời điểm thị trường BĐS đang gặp khó khăn ở cuối năm 2004, các Cổ đông sáng lập của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt với tầm nhìn chiến lược đã nhận thức được định hướng phát triển cơ sở hạ tầng, xu hướng phát triển kinh tế xã hội của đất nước và mạnh dạn nắm bắt cơ hội thị trường, tập trung đầu tư kinh doanh BĐS tại các vị trí trung tâm của Tp.HCM.

Mục tiêu phát triển thương hiệu cũng được Công ty xác định và có những kế hoạch hành động từ những ngày đầu thành lập. Thương hiệu The EverRich – thương hiệu sản phẩm cùng với Logo đã được đăng ký quyền sở hữu trí tuệ và sử dụng xuyên suốt cho các dự án của Công ty, tạo sự nhận biết và xây dựng niềm tin với đối tác, khách hàng; và từ sự phát triển này sẽ đẩy mạnh quảng bá cho thương hiệu Phát Đạt. Đây là một quyết định mang tính chiến lược và đã được thực tế chứng minh là một quyết định đúng đắn.

Dự án The EverRich I đã gây được tiếng vang sâu rộng và được giới đầu tư, khách hàng nhận định là dự án có kiến trúc hiện đại, phù hợp, có uy tín, chất lượng và đúng tiến độ. Mặc dù thời điểm bán hàng không sôi nổi trong giai đoạn từ 2007-2008 nhưng các căn hộ đã được phân phối hết trong một năm. Dự án The EverRich II đã được khởi công xây dựng từ tháng 1 năm 2010 và sẽ chào bán trong tháng 7/2010 sau khi phần móng được hoàn thành. Đây là dự án có vị trí tốt nằm cạnh sông Sài Gòn, sát bên công viên Mũi Đền đỏ (110ha) với diện tích 11,2ha,

mật độ xây dựng 23,5% với thiết kế độc đáo trong đó đặc biệt có 3,3ha để làm công viên cây xanh ngay giữa lòng dự án. Sức hấp dẫn của The EverRich II đã được chứng minh bằng việc 300 căn hộ bán đầu tiên đã được đăng ký đặt cọc giữ chỗ trong vòng 4 tuần kể từ ngày ra thông báo. The EverRich đã trở thành một thương hiệu mạnh, đầy ấn tượng đi đôi với việc thực hiện sự cam kết của Công ty Phát Đạt với khách hàng.

Công ty Phát Đạt đã và đang tiếp tục mở rộng danh mục đầu tư vào nhiều dự án BĐS trên địa bàn Tp.HCM và cả nước, hướng đến trở thành một trong những nhà đầu tư BĐS cao cấp hàng đầu Việt Nam cũng như quyết tâm xây dựng một thương hiệu mạnh trong ngành BĐS thông qua việc đầu tư, tổ chức hệ thống quản lý, kinh doanh phân phối các sản phẩm hiện đại với dịch vụ hoàn hảo nhằm tạo sự khác biệt trong lĩnh vực BĐS cùng với nguồn tài chính ổn định từ các nguồn khác nhau đảm bảo nhu cầu vốn cho quá trình đầu tư xây dựng các dự án. Công ty đang sở hữu một quỹ đất lớn tại những vị trí tốt trong đó có hơn 20ha đất sạch và đã được Thành phố phê duyệt làm khu dân cư cao tầng tại quận 7 và gần 50ha tại quận 9, Nhà Bè, và quận 6... Trong tổng quỹ đất 124ha hiện có của Công ty bao gồm cả các dự án khách sạn, Công ty đã đền bù giải tỏa được tổng cộng 84ha.

Hiện nay, phân khúc nhà ở dành cho người thu nhập trung bình đang phát triển khá tốt tuy nhiên Công ty vẫn lựa chọn xu hướng nhà ở cao cấp để cung cấp cho các đối tượng trẻ thành đạt có nhu cầu về nhà ở vì hơn 70% dân số Việt Nam là trẻ, năng động, đang phát triển và có nhu cầu mua nhà ở cao cấp. Vấn đề không phải là thị trường căn hộ cao cấp không bán được mà là sản phẩm đưa ra phải thật sự cao cấp, có đẳng cấp, đúng như cam kết của chủ đầu tư về chất lượng và thời gian cũng như với mức giá cả hợp lý. Đây là sự khác biệt lớn trong chính sách kinh doanh và bán hàng của Công ty Phát Đạt so với các đơn vị khác cùng ngành.

9.2 Tổng quan về thị trường và triển vọng phát triển của ngành

Tổng quan

- **Tóm tắt**

Luật Đất đai mới năm 2003 ra đời đã cho thấy những cải cách tích cực về mặt chính sách của chính phủ Việt Nam nhằm tạo điều kiện cho việc giá đất được hình thành từ cơ chế thị trường thay dần cho việc giá được kiểm soát bởi Chính phủ. Dựa vào nền tảng tăng trưởng chung của cả nền kinh tế, thị trường BĐS đã có những bước phát triển mạnh mẽ năm cho đến tận năm 2007 và bước vào thời kỳ mới, thời kỳ của sự bùng nổ đến mức quá nóng sốt trong Quý 3/2008 và lạm phát xuất hiện. Trong suốt quá trình này, các chính sách tiền tệ liên tiếp được thực hiện song song với việc tăng cao lãi suất nhằm hạ nhiệt thị trường.

Nền kinh tế toàn cầu suy giảm đã tác động đến việc lạm phát suy giảm và ổn định dần từ Quý 3 năm 2008 đến tháng 7 năm 2009 trước khi có dấu hiệu tăng trở lại trong Quý 3 năm 2009. Trong nửa đầu của năm 2009, nền kinh tế của Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, từ Quý 2 năm 2009 nền kinh tế của Việt

Nam dần hồi phục nhờ vào hiệu quả từ các chính sách thắt chặt tiền tệ và các chính sách kích thích kinh tế của Chính phủ.

Hệ quả từ các chính sách thắt chặt tiền tệ là các ngân hàng không còn mạnh tay cho vay như trước, dẫn đến tình trạng thiếu hụt vốn càng làm cho thị trường BĐS Việt Nam tiếp tục suy giảm. Các nhà đầu tư nước ngoài chịu ảnh hưởng trực tiếp của suy thoái kinh tế tại quốc gia mình tìm cách thoát khỏi thị trường làm cho thị trường BĐS Việt Nam suy giảm sâu hơn. Tuy nhiên, Chính phủ đã kịp thời thực hiện các bước đi cần thiết nhằm vực dậy niềm tin tiêu dùng cho người dân và kích thích cả nền kinh tế. Cùng với việc các chính sách kinh tế được thi hành, hiệu quả từ các chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ đã vực dậy và thúc đẩy nền kinh tế dần hồi phục.

- Các nhân tố ảnh hưởng thị trường BĐS
 - Nền kinh tế dần hồi phục

Sự hồi phục của thị trường chủ yếu nhờ vào các chính sách cũng như các bước đi của Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam nhằm kiểm soát tình hình. Các chính sách tiền tệ đã góp phần vào sự hồi phục của thị trường. Sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài và niềm tin của các nhà đầu tư trong nước cũng là nhân tố chính thúc đẩy thị trường chứng khoán.

Mặc dù chịu hậu quả từ suy giảm kinh tế nhưng nền kinh tế Việt Nam vẫn có thể vượt qua khó khăn vì Việt Nam là nước duy nhất trong khối ASEAN có GDP tăng trưởng dương trong năm. Điều đó chứng tỏ rằng tổng dân số khoảng 85,79 triệu người của Việt Nam đã góp phần làm tăng nhu cầu tiêu dùng nội địa trong lĩnh vực sản xuất.

Theo thống kê, năm 2008 vốn FDI đăng ký đầu tư vào lĩnh vực BĐS đạt khoảng 28 tỷ USD, tức là tăng hơn 3 lần so với năm 2007 (8,5 tỷ), chiếm khoảng 43% trong tổng số FDI đầu tư vào Việt Nam. Năm 2009, ảnh hưởng từ khủng hoảng, tuy nhiên, theo số liệu thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), trong năm 2009, mặc dù lĩnh vực kinh doanh BĐS tuy xếp thứ hai nhưng đã “bứt phá” lên nhanh chóng với tổng vốn 7,6 tỷ USD, chỉ ít hơn 1,2 tỷ USD so lĩnh vực hấp dẫn nhất là dịch vụ lưu trú và ăn uống. Một điều đáng lưu ý là trong năm 2009, vốn FDI thực hiện so với FDI đăng ký đạt mức kỷ lục 46,5% - cao nhất trong vòng 3 năm qua.

STT	Ngành	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký mới và tăng thêm (triệu USD)
1	Dịch vụ lưu trú & ăn uống	32	4.982,6	8	3.811,7	8.794,3

2	KD BĐS	39	7.372,4	4	236,1	7.608,5
3	Xây dựng	74	338,3	11	99,2	437,5
4	Khai khoáng	6	397,0	-	-	397,0
5	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa	115	191,7	14	46,5	238,2
6	Vận tải kho bãi	26	109,8	5	74,8	184,6
...		...	...	...	...	...
	Tổng số	839	16.345,4	215	5.136,7	21.482,1

Nguồn: Tổng Cục Thống kê

Đầu tư nước ngoài trực tiếp (FDI) vào VN trong 5 tháng đầu năm 2010 có nhiều tín hiệu tích cực. Trong đó đáng chú ý là việc tăng tốc giải ngân với số vốn tăng thêm trong tháng 5 lên 1,1 tỷ USD, 5 tháng lên mức 4,5 tỷ USD, tăng 7,1% so với cùng kỳ năm 2009, đưa bình quân giải ngân vốn FDI mỗi tháng từ đầu năm đến nay đạt khoảng 900 triệu USD. Bên cạnh đó, tình hình dự án đăng ký đầu tư cũng tăng mạnh tới 40% so với cùng kỳ 2009 với 360 dự án đăng ký cấp mới với tổng vốn cam kết đầu tư đạt trên 7,1 tỷ USD.

- Tình trạng của những phân khúc thị trường khác nhau:

- Thị trường nhà ở

Nhìn chung thị trường BĐS trong những tháng đầu năm 2010 và trong năm 2009 tốt hơn năm 2008. Nhu cầu nhà ở đã tăng lên vào thời điểm cuối năm 2009 khi niềm tin vào nền kinh tế chung đã dần hồi phục. Kết quả là nhu cầu của phân khúc thị trường nhà ở bình dân và trung bình tăng cao vào nửa cuối 2009. Trái lại, nhu cầu trong phân khúc thị trường nhà ở cao cấp lại giảm mạnh. Tuy vậy, sẽ có một số dự án dự định tung ra thị trường trong năm 2010 với tâm điểm là các dự án nhà nghỉ dưỡng.

- Văn phòng thương mại

Trong năm 2009, nguồn cung văn phòng hạng “A” đã tăng 75% và dự tính năm nay sẽ tăng thêm 85% nữa. Giá thuê văn phòng hạng “A” giảm đã gây áp lực không nhỏ lên các dự án mới cạnh tranh. Trong khi đó, nhu cầu cho văn phòng hạng “B” và “C” tọa lạc tại các vị trí tốt sẽ rất lớn vì chi phí thấp hơn văn phòng hạng “A”. Tuy nhiên, nhìn chung giá thuê của tất cả các hạng trong năm 2009 đã giảm so với năm 2008.

Giá thuê giảm và tỷ lệ “lấp đầy” thấp đã góp phần làm giảm giá trị của các tòa nhà hiện hữu cũng như giá trị của các khu đất phát triển văn phòng.

- Bán lẻ

Nguồn cung mặt bằng bán lẻ ở khu vực trung tâm đang thiếu hụt trong khi nhu cầu lại tăng cao. Tuy nhiên, đơn giá thuê lại có khuynh hướng ổn định tại các cửa hiệu khu vực ngoài trung tâm. Theo ước tính sẽ có khoảng 40.000m² diện tích mặt bằng bán lẻ sẽ được tung ra thị trường với các mức giá thuê được kỳ vọng sẽ ổn định trong năm 2010.

- Du lịch

Trong năm 2009 lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam đạt 3,77 triệu lượt người, giảm 11,3% so với 4,25 triệu lượt người của năm 2008. Nguyên nhân có thể là do tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu dẫn đến việc có ít du khách và khách thương nhân đến Việt Nam hơn. Ngoài ra, phải kể đến nguyên nhân nữa là dịch bệnh (H1N1) cũng góp phần làm giảm lượng khách du lịch đến nước ta.

Các dịch vụ kèm theo du lịch chịu ảnh hưởng nặng nhất là lĩnh vực khách sạn từ 3 đến 5 sao với lượng khách cư trú giảm 12,1% so với năm 2008. Ngoài ra, đơn giá thuê phòng cũng đã giảm khoảng 16,9%.

- Tóm lược

Nền kinh tế Việt Nam nói chung và thị trường BĐS nói riêng của Việt Nam trên thực tế hiện vẫn chưa lệ thuộc nhiều vào sự suy giảm chung của kinh tế thế giới như so với các nền kinh tế khác. Dù đa phần các phân đoạn của thị trường BĐS đều bị suy giảm trong năm 2009, nhưng xét về trung và dài hạn, cả Việt Nam và nền kinh tế trong khu vực đều có nhiều triển vọng tích cực.

Với các dự án được giới thiệu trong năm 2009 và nhu cầu của người mua và bán càng gần nhau, năm 2010 có thể sẽ có thêm nhiều giao dịch nữa đáp ứng nhu cầu thật sự và đa dạng của khách hàng ở các phân khúc khác nhau.

Thị trường nhà ở

Thị trường căn hộ hiện đại đã xuất hiện tại Tp.HCM vào cuối những năm 1990 và cho đến cuối quý 4 năm 2009 đã có 113 dự án đã hoàn thành và 143 dự án đang trong quá trình xây dựng hoặc lập kế hoạch. Các dự án căn hộ hạng sang và cao cấp chủ yếu tập trung ở khu vực trung tâm Thành phố, khu vực quận 2 và Nam Sài Gòn (bao gồm một phần quận 7, quận 8, huyện Nhà Bè và huyện Bình Chánh). Ủy ban Nhân Dân Tp.HCM đang hạn chế việc phát triển các dự án dân cư ở khu vực quận 1, do đó các dự án sẽ được phát triển chủ yếu tại khu vực Quận 2, khu Nam Sài Gòn và các vùng phụ cận do các quận trung tâm có giá đất cao và thủ tục đền bù, giải tỏa thường mất nhiều thời gian. Căn hộ hiện đại được phân loại căn cứ vào vị trí, chủ

đầu tư, tiêu chuẩn của vật liệu nội thất, sự đa dạng và chất lượng của các tiện nghi và tiện ích, chất lượng quản lý.

Năm 2010 dự kiến sẽ có một lượng lớn sản phẩm được chào bán ra thị trường. Thị trường hiện đang trong giai đoạn phát triển và đa dạng hóa do đó các nhà đầu tư có thể không công bố những sản phẩm của họ là những sản phẩm thuộc phân khúc thị trường chuyên biệt. Do đó, phân loại sản phẩm sẽ được xác định bởi thị trường. Chiến lược tiếp thị và hình ảnh của chủ đầu tư đóng vai trò then chốt trong việc xác định giá chào bán. Hơn nữa, giá chào bán ban đầu vẫn phải mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư.

Công ty Phát Đạt đang xây dựng cho mình một thương hiệu riêng gắn liền với đặc trưng riêng của mình. Đó là định hướng cung cấp sản phẩm với chất lượng trung cao cấp, độc đáo nhưng với giá cả hợp lý đi kèm với cam kết luôn luôn đảm bảo tiến độ và chất lượng. Đây là chiến lược rất phù hợp khi thị trường nhà ở bắt đầu hồi phục và phát triển ổn định, đặc biệt cho phân khúc dự án căn hộ cao cấp.

- Nguồn cung căn hộ

Hiện nay có tổng cộng 143 dự án căn hộ đang trong giai đoạn triển khai xây dựng hoặc lập kế hoạch đầu tư. Trong đó có 90 dự án đang triển khai công việc kinh doanh, dự kiến cung cấp cho thị trường hơn 40.000 căn hộ. Những dự án này tập trung chủ yếu tại khu vực Nam Sài Gòn, Quận 2, Quận 9, Quận 12, Bình Tân, Tân Phú và Thủ Đức.

Ước tính sẽ có 57 dự án sẽ được chào bán trong năm 2010, cung cấp cho thị trường hơn 28.200 căn hộ. Trong đó có 29 dự án đã bị trì hoãn trong năm 2009. Mục tiêu của việc chào bán này chính là để tận dụng thời điểm nền kinh tế thế giới phục hồi và tiềm năng phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong 1-2 năm tới. Phần lớn những dự án triển khai tập trung chủ yếu vào phân khúc trung bình và bình dân tại các khu vực Gò Vấp, Bình Tân và Tân Phú. Tuy nhiên, vẫn có một số nhà đầu tư khác đang phải đối mặt với những khó khăn về tài chính vẫn tiếp tục trì hoãn việc triển khai dự án.

SỐ CĂN HỘ DỰ KIẾN HOÀN THÀNH (ĐỐI VỚI CÁC DỰ ÁN ĐÃ ĐƯỢC DUYỆT)			
Hạng	2010F	2011F	2012F
Hạng sang	208	489	200
Cao cấp	6.256	4.972	12.128
Trung bình	5.095	8.426	7.035
Bình dân	4.254	6.221	3.256
Tổng cộng	16.083	20.108	22.619

Nguồn: CBRE

- Nhu cầu căn hộ

Yêu cầu mua đã tăng tại các sàn giao dịch, đặc biệt là khi mức giá đã được điều chỉnh và tính minh bạch của thị trường đang dần được cải thiện. Phần lớn nhu cầu được ghi nhận từ những người có nhu cầu thực muốn chào đón năm mới trong một căn nhà mới, đối lập với những người đầu tư. Theo kết quả khảo sát của Việt Nam Report, những người có nhu cầu thực chiếm 61,5%.

Kết quả kinh doanh thành công của Diamond Island và City Garden trong thời gian qua đã chứng minh rằng nhu cầu vẫn tiếp tục được ghi nhận đối với những sản phẩm có chất lượng cao, tại những khu vực đã được quy hoạch hoàn chỉnh. Theo những dự án đã được phê duyệt thì có khoảng 62.000 căn hộ sẽ được hoàn thành từ đây cho đến 2012. Trong khi đó, theo số liệu thống kê của Cục thống kê TP.HCM, trong giai đoạn này, thị trường thành phố cần có 112.653 đơn vị nhà ở. Yếu tố nhân khẩu học bao gồm sự gia tăng dân số ổn định và dân số trẻ của Việt Nam cùng với tiềm năng phát triển kinh tế trong dài hạn và mức sống ngày càng được nâng cao sẽ thúc đẩy nhu cầu nhà ở tăng trưởng trong dài hạn. Theo Cục thống kê TP.HCM, nếu căn cứ vào tỉ lệ tăng dân số ước tính, thành phố sẽ cần có thêm 454.995 đơn vị nhà ở trong giai đoạn 2010-2020.

Giai đoạn 2010 – 2015 là giai đoạn phát triển “chín muồi” của Công ty Phát Đạt với việc cung cấp sản phẩm của hàng loạt dự án căn hộ cao cấp với vị trí tốt và thiết kế độc đáo của mình với số lượng mỗi năm lên đến hơn ngàn căn hộ. Đây là lợi thế của Công ty Phát Đạt thể hiện được tầm nhìn và sự lựa chọn chu kỳ xây dựng phát triển BĐS phù hợp

- Triển vọng của thị trường căn hộ

Sau một thời kỳ khó khăn đối với các chủ đầu tư, thị trường đang dần ổn định và giá bán đã và đang đạt được một trạng thái cân bằng mới. Để có thể nâng cao tiêu chuẩn và phát triển những dự án có chất lượng tốt hơn, các nhà đầu tư trong nước đang có kế hoạch thành lập các quỹ đầu tư nhằm thu hút nguồn vốn nước ngoài và thúc đẩy thị trường phát triển.

Chính Phủ Việt Nam đã ra lệnh đóng cửa các sàn giao dịch vàng vào cuối quý 1 năm 2010. Dự kiến quy định này sẽ khuyến khích các nhà đầu tư chuyển vốn sang đầu tư những tài sản khác.

Các nhà đầu tư vẫn tin rằng nguồn cung liên tục trong tương lai vẫn sẽ đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường vào việc động thổ của những dự án mới trong thời gian gần đây đã khẳng định cho niềm tin này. Sự tự tin của các nhà đầu tư cho thấy rằng thời kỳ khó khăn nhất của nền kinh tế Việt Nam đã qua đi. Thị trường nhà ở đã dần quay trở lại sau cuộc khủng hoảng tài chính khi mà những mong đợi đã trở nên thực tế hơn. Phân khúc nhà bình dân thu hút sự quan tâm mạnh mẽ từ nhà đầu tư và những người có nhu cầu thực, và các nhà đầu tư cũng nhận thấy rằng họ nên thử nghiệm phản ứng từ thị trường thông qua việc chào bán một lượng

nhỏ căn hộ. Với một lượng nhỏ căn hộ chào bán sẽ giúp nhà đầu tư đánh giá được độ nhạy của thị trường và điều chỉnh giá bán theo mức hấp thụ của thị trường.

Một xu hướng mới đang được định hình xuất hiện tại một số dự án đang xây dựng tại khu vực quận 9, quận 12, quận Bình Tân và Tân Phú. Chủ đầu tư sẽ bố trí loại hình nhà phố thương mại thay vì trung tâm thương mại. Chủ sở hữu của những căn nhà phố thương mại sẽ cung cấp những loại hình dịch vụ cho dân cư sống trong khu vực như cửa hàng tiện lợi, quán cà phê, nhà hàng, tiệm cắt tóc và phòng tập thể dục. Phương án đã thu hút được một số nhà đầu tư khi cắt giảm chi phí quản lý đối với hạng mục này nhưng vẫn có thể đảm bảo những tiện nghi cần thiết cho khu dân cư. Xu hướng này vẫn sẽ được tiếp tục trong năm 2010.

Thị trường bán lẻ

Vào cuối Quý 4/2009, thị trường bán lẻ Tp.HCM có tổng cộng sáu trung tâm thương mại tổng hợp và 17 trung tâm thương mại, cung cấp cho thị trường tổng cộng 255.928m² GFA trên địa bàn tất cả các quận, trong đó khu vực trung tâm chiếm 30,6% tổng diện tích sàn. Trong năm 2009 có năm trung tâm thương mại mới được khánh thành bao gồm: Master Zone, Russian Market, Saigon Square 2, Kumho Asiana Plaza và Parkson The Flemington, cung cấp thêm 44.239m² GFA.

Vincom Center đã khai trương vào cuối tháng 4/2010, cung cấp khoảng 53.960m² GFA sàn thương mại sẽ phần nào đáp ứng nhu cầu tiếp tục tăng cao đối với thị trường bán lẻ trong khu vực trung tâm vào năm tới. Thêm vào đó, tòa nhà Bitexco Financial Tower dự kiến sẽ cung cấp thêm khoảng 11.000m² diện tích sàn thương mại vào cuối năm 2010.

Nhu cầu đối với mặt bằng bán lẻ tiếp tục tăng, đặc biệt là khu trung tâm thương mại tổng hợp lẫn trung tâm thương mại. Việc này có thể thấy rõ ràng thông qua 14.891m² GFA thương mại mới của tòa nhà Kumho Asiana Plaza và Saigon Square 2, đã được cho thuê đến 98,1 % ngay từ khi hai trung tâm được đưa vào hoạt động. Tiếp tục mô hình bán lẻ của trung tâm Saigon Square (trên đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa), trung tâm thương mại Saigon Square 2 (trên đường Tôn Đức Thắng) có tổng cộng 348 kiosks được thuê kín – khách thuê chủ yếu là những nhãn hàng thời trang trong nước. Khoảng 97% diện tích khu thương mại của tòa nhà Kumho Asiana Plaza đã được đặt thuê trong Quý 4/2009.

Hầu hết các trung tâm bán lẻ mới đã nhanh chóng được đặt thuê trong cả năm cho thấy nhu cầu về mặt bằng bán lẻ vẫn đang rất lớn, nhất là các vị trí trong khu vực trung tâm. Nguồn cung vẫn giới hạn so với nhu cầu. Các nhà bán lẻ nước ngoài vẫn tìm kiếm các mặt bằng bán lẻ tại Tp.HCM, đặc biệt là tại khu vực trung tâm.

Nguồn cung trong vòng bốn quý tới sẽ bao gồm Lotte EverRich (24.000m² GFA), Bitexco Financial Tower (11.090m² GFA, tọa lạc tại trung tâm) và Crescent Mall (44.000m² GFA). Giá thuê vẫn có thể tăng tại khu vực trung tâm trong năm 2010. Cho đến nay Vincom Center đang là khu bán lẻ có mức giá chào thuê cao nhất dao động từ US\$40 đến hơn US\$200/m²/tháng tùy vào vị trí. Sau khi Vincom và Bitexco Financial Tower hoàn tất và đi vào hoạt động, các

khách thuê muốn tìm các mặt bằng có vị trí tại trung tâm phải chờ đến thời điểm sau khi tòa nhà M&C Tower hoàn tất vào năm 2011.

Thị trường du lịch và khách sạn tại Việt Nam

Ngành du lịch toàn cầu hàng năm đóng góp khoảng 8.000 tỷ USD, là ngành công nghiệp lớn nhất trên thế giới cả về doanh thu, lao động và nguồn thu ngoại tệ. Du lịch là một ngành công nghiệp trọng điểm của Việt Nam và đóng góp một vai trò quan trọng vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam trong những năm gần đây. Việt Nam là một nước có một quá trình lịch sử lâu đời, di sản văn hóa được kế thừa, một đường bờ biển đẹp, thu hút được nhiều khách tham quan từ khắp nơi trên thế giới và nổi tiếng trên thế giới bởi lòng mến khách.

Hiệp Hội du lịch và lữ hành thế giới (WTTC) dự báo rằng Việt Nam sẽ là một trong những Top ten điểm du lịch dừng chân chính của Thế giới trong vòng 10 năm tới. Du lịch Việt Nam tăng trưởng mạnh trong những năm gần đây và đang từng bước hướng đến một ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước. Trong 10 năm qua, thu nhập xã hội từ du lịch đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trên 20%, tỷ lệ đóng góp GDP tăng từ 1,76% năm 1994 lên 6,5% năm 2008. Du lịch là một trong 5 ngành có thu nhập ngoại tệ lớn nhất đất nước với 4,05 tỷ USD năm 2009, chiếm trên 55% cơ cấu xuất khẩu dịch vụ.

Năm 2009, lượng khách quốc tế ước đạt 3.772.359 lượt, giảm 10,9% so với năm 2008. Tính chung 4 tháng năm 2010 ước đạt 1.783.832 lượt, tăng 35,0% so với cùng kỳ năm 2009.

	Năm 2009	Năm 2009 so với năm 2008	4 tháng năm 2010	4 tháng 2010 so với cùng kỳ 2009 (%)
Tổng số	3.772.359	89,1	1.783.832	135,0
Chia theo phương tiện đến				
✓ Đường không	3.025.625	92,2	1.445.689	129,0
✓ Đường biển	65.934	43,5	16.000	63,6
✓ Đường bộ	680.800	85,0	322.143	183,3
Chia theo mục đích chuyến đi				
✓ Du lịch, nghỉ ngơi	2.226.440	85,2	1.130.088	139,9
✓ Đi công việc	783.139	99,8	351.234	157,5
✓ Thăm thân nhân	517.703	101,4	209.729	103,9
✓ Các mục đích khác	245.077	91,4	92.781	104,0
Chia theo một số thị trường				
✓ Trung Quốc	527.610	82,0	312.111	209,2

✓ Mỹ	403.930	97,4	176.199	131,4
✓ Hàn Quốc	362.115	80,6	163.101	105,2
✓ Nhật Bản	359.231	91,4	146.818	114,2
✓ Đài Loan (TQ)	271.643	89,6	114.350	121,1
✓ Úc	218.461	93,1	106.728	126,1
✓ Pháp	174.525	95,9	80.377	231,5
✓ Malaysia	166.284	95,3	76.954	113,8
✓ Thái Lan	152.633	83,7	74.526	123,0
✓ Các thị trường khác	1.135.927	90,3	61.821	106,3

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Thị trường khách sạn Nha Trang

Hoạt động kinh doanh khách sạn trong năm 2009 tiếp tục suy giảm cùng với khủng hoảng kinh tế toàn cầu, góp phần làm suy giảm lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam nói chung và Nha Trang nói riêng. Theo số liệu thống kê, khoảng từ 5% đến 15% lượng khách quốc tế đến Việt Nam sẽ chọn Khánh Hòa là một trong những điểm dừng chân trong chuyến du lịch.

Thị trường khách sạn tại Nha Trang chủ yếu được quản lý bởi hệ thống gia đình đối với phân khúc thị trường khách sạn trung bình, số lượng khách sạn sở hữu bởi nhà nước chỉ chiếm số nhỏ khi so sánh với Tp.HCM và Hà Nội. Trong vòng hai năm qua, số lượng chuỗi khách sạn quốc tế đã và đang mở rộng tại thị trường này. Hiện nay, trong phân khúc thị trường khu nghỉ dưỡng, Six Sense tiếp tục là nhà quản lý, điều hành quốc tế duy nhất và Accor là nhà điều hành, quản lý khách sạn quốc tế duy nhất đang hoạt động. Tuy nhiên có thêm 4 nhà điều hành, quản lý khách sạn/khu nghỉ dưỡng quốc tế đang có kế hoạch tham gia vào thị trường này trong vòng 2 hoặc 4 năm tới. Hiện nay, có 6 thương hiệu khách sạn/khu nghỉ dưỡng quốc tế tại Nha Trang, bao gồm 3 thương hiệu đang hoạt động hiện hữu và 3 thương hiệu đang xây dựng. Điều này chứng tỏ các tập đoàn quốc tế đánh giá Nha Trang là thị trường có nhiều tiềm năng.

Xác định được xu hướng chung, Công ty Phát Đạt đã ký kết với Tập đoàn Starwood (Mỹ), đồng quản lý thương hiệu Sheraton, để trở thành công ty BĐS đầu tiên sử dụng thương hiệu The Westin cho dự án The Westin Spa & Resort của mình tại Cam Ranh. Đây là lợi thế rất lớn của công ty trong tương lai.

Thị trường du lịch nghỉ dưỡng ven biển Đà Nẵng – Hội An

Tổng số lượt khách du lịch đến Đà Nẵng năm 2009 đã đạt khoảng 1,29 triệu, tăng nhẹ 1% so với số lượt khách năm 2008. Các nhà điều hành khách sạn cũng nỗ lực gia tăng doanh thu bằng cách tận dụng thời điểm các cuộc họp tổng kết vốn thường được tổ chức vào cuối năm

để đẩy mạnh thu hút nguồn khách MICE. Có thể thấy rằng các khu nghỉ dưỡng ven biển sẽ được hưởng lợi từ việc khu vực này sẽ được chú ý nhiều hơn với hàng loạt các dự án mới được dự kiến ra mắt trong năm 2010 và số lượng khách du lịch theo đó sẽ tiếp tục tăng lên.

Hiện tại tổng số phòng khu nghỉ dưỡng 3-5 sao dọc biển Đà Nẵng – Hội An đạt khoảng 1.438 phòng, trong đó bao gồm 8 khách sạn/khu nghỉ dưỡng 4 sao với 725 phòng, 4 khách sạn/khu nghỉ dưỡng 5 sao với 630 phòng và 83 phòng khách sạn/khu nghỉ dưỡng 3 sao khác. Lượng phòng khách sạn/khu nghỉ dưỡng 4-5 sao riêng tại Đà Nẵng, với duy nhất một khu nghỉ dưỡng 5 sao (Furama) và một khu nghỉ dưỡng 4 sao (Sandy Beach), chỉ chiếm khoảng 23% tổng lượng phòng 4-5 sao dọc bờ biển Đà Nẵng – Hội An. Số còn lại đều tập trung dọc biển Hội An. Golden Sand là khu nghỉ dưỡng có nguồn cung lớn nhất hiện nay tại Hội An với 212 phòng 5 sao.

Xét chung cả năm 2009, các khách sạn/khu nghỉ dưỡng ven biển Đà Nẵng – Hội An đạt công suất phòng bình quân khoảng 50%. Các khu nghỉ dưỡng 4 sao đạt con số bình quân khoảng 54%, cao hơn tỷ lệ 47% của các khu nghỉ dưỡng 5 sao. Các khách sạn/khu nghỉ dưỡng ven biển Đà Nẵng đã cho thấy kết quả hoạt động kém hơn với công suất phòng bình quân khoảng 44%, thấp hơn 8% so với công suất phòng bình quân của các khách sạn/khu nghỉ dưỡng ven biển Hội An.

Hiện nay tại khu vực Hội An đã không còn quỹ đất để phát triển các dự án khu du lịch tương tự như dự án của Công ty Phát Đạt và các dự án khác. Đây là lợi thế rất lớn của Công ty Phát Đạt trong việc khai thác và phát triển dự án sau này.

Thị trường du lịch Phú Quốc

Huyện đảo Phú Quốc còn rất nguyên sơ với 1/2 diện tích là rừng và những bãi biển hoang sơ. Nơi đây có đến 13 bãi biển lớn và rất nhiều bãi biển nhỏ. Thêm vào đó, du khách đến Phú Quốc có thể tham quan những di tích lịch sử như Đền thờ anh hùng Nguyễn Trung Trực, Nhà Lao Cây Dừa, Dinh Cậu và Nhà Tù Côn Đảo-Chuồng Cọp Phú Quốc.

Hiện nay, tại Phú Quốc có rất nhiều dự án phát triển du lịch như khách sạn, khu nghỉ dưỡng, sân golf và trung tâm giải trí vì du lịch là ngành kinh tế được chính phủ ưu tiên hàng đầu cho huyện đảo. Nhiều khách sạn tiêu chuẩn, nhà nghỉ, nhà khách, biệt thự cho thuê, nhà sàn và những khu nghỉ dưỡng nằm dọc theo biển Long Beach -phía tây của đảo Phú Quốc. Phú Quốc cũng vừa được cho phép xây dựng dự án casino. Khi trở thành trung tâm du lịch, thương mại quốc tế của Việt Nam trong khu vực đồng bằng sông Cửu Long, Phú Quốc sẽ là điểm đến của 300,000 - 350,000 du khách trong năm 2010 và 2-3 triệu du khách trong năm 2020.

Tính đến Quý 1/2010, tại Phú Quốc đã có 1.500 phòng khách sạn, trong đó 376 phòng của 8 khách sạn 3 sao cung ứng và 5 khu nghỉ dưỡng 4 sao với 372 phòng. Trong năm 2010 hai dự án nghỉ dưỡng Eden và Long Beach sẽ đi vào hoạt động. Các khu nghỉ dưỡng hiện hữu là Saigon – Phu Quoc và Hương Biển cũng có kế hoạch mở rộng. Khu nghỉ dưỡng Eden nằm ở

thị trấn Dương Đông ước tính sẽ cung cấp 64 phòng trong đó có 10 bungalows và các phòng nghỉ theo tiêu chuẩn 3 sao. Khu nghỉ dưỡng Sài Gòn-Phú Quốc đang xây dựng các tòa nhà mới kế cận với khu vực đang hiện hữu và một số dự án khác đang trong giai đoạn phê duyệt và chuẩn bị.

Trong năm 2009, số lượng khách du lịch đến Phú Quốc được ghi nhận là 217.000 người tăng 17,93% so với năm 2008. Trong đó bao gồm 53,000 lượt khách quốc tế, tăng 0,27% so với cùng kì năm trước. Số lượng du khách quốc tế chiếm 24,42% trong tổng số khách du lịch đến với Phú Quốc năm 2009. Dự kiến năm 2020 sẽ có 2-3 triệu du khách đến với Phú Quốc trong đó có 35% - 40% là khách quốc tế và đến năm 2030 du khách đến với Phú Quốc sẽ đạt 5-7 triệu lượt du khách với 45%-50% là du khách quốc tế. Việc triển khai dự án The Marriott Phú Quốc hứa hẹn sẽ đem lại nhiều lợi ích cho Công ty.

10. Chính sách lao động

Bộ luật lao động Việt Nam

Bộ luật Lao động được Quốc hội thông qua ngày 23/6/1994 và đã được sửa đổi ba lần trong năm 2002, 2006 và 2007. Bộ Luật Lao động điều chỉnh quan hệ lao động giữa người lao động và người sử dụng lao động cũng như các quan hệ xã hội có liên quan. Kể từ khi hình thành, Bộ Luật Lao động đã bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động. Bộ luật Lao động áp dụng cho tất cả người lao động, các tổ chức, cá nhân trong tất cả các ngành nghề, thành phần kinh tế khi tham gia ký kết hợp đồng lao động. Những hành vi vi phạm các nguyên tắc lao động được quy định tại Bộ luật Lao động hoặc các văn bản pháp luật có liên quan, tùy thuộc vào mức độ vi phạm có thể bị xử phạt hành chính như cảnh cáo, phạt, đình chỉ hoặc thu hồi giấy phép, bắt buộc phải thanh toán tiền bồi thường, hoặc bắt buộc chấm dứt hoạt động kinh doanh. Đối với cá nhân nếu vi phạm các quy định liên quan đến an toàn, vệ sinh lao động và các quy định về tuyển dụng lao động thành niên thì có thể bị xử phạt hình sự.

Bộ luật Lao động cũng điều chỉnh các quan hệ lao động đối với người nước ngoài làm việc tại Việt Nam. Luật lao động quy định người sử dụng lao động phải xin giấy phép lao động cho người lao động nước ngoài tại Sở Lao động Thương binh và Xã hội cấp tỉnh hoặc Ban quản lý các khu công nghiệp trước khi ký kết bất cứ hợp đồng lao động với người lao động nước ngoài. Ngoài ra, người sử dụng lao động phải xây dựng các chương trình đào tạo cho người lao động trong nước để dần thay thế lao động nước ngoài.

Nội quy lao động

Theo quy định tại Bộ luật Lao động, doanh nghiệp sử dụng từ 10 lao động trở lên phải có nội quy lao động. Nội quy lao động phải được đăng ký với Sở Lao động, Thương binh và Xã hội hoặc Ban quản lý các khu công nghiệp và có hiệu lực kể từ ngày đăng ký. Nội quy lao động phải có quy định về giờ làm việc và thời gian nghỉ ngơi, nội quy của doanh nghiệp, hướng dẫn vệ sinh và an toàn lao động, các nguyên tắc bảo mật và các hình phạt khi người lao động vi

phạm nội quy. Doanh nghiệp phải có trách nhiệm thông báo nội quy lao động cho người lao động và nội quy lao động này phải được dán tại nơi làm việc.

Thỏa ước lao động tập thể

Theo Luật Lao động Việt Nam, thỏa ước lao động tập thể phải được ký kết giữa người tuyển dụng và đại diện theo ủy quyền của nhóm người lao động dựa trên cơ công bằng và tự nguyện cam kết. Thỏa ước lao động tập thể chỉ hợp lệ khi có đại đa số người lao động đồng ý và hiệu lực sau khi được ký kết, trừ khi có quy định khác trong hợp đồng. Thỏa ước lao động tập thể trong vòng 10 ngày phải được nộp cho Sở Lao động, Thương binh và Xã hội hoặc Ban quản lý khu công nghiệp để đăng ký.

Trong thỏa ước lao động tập thể, doanh nghiệp phải quy định những yêu cầu tối thiểu và những lợi ích mang lại cho người lao động và nếu có bất kỳ sự thay đổi nào thì đều phải có sự đồng thuận của các bên. Trong trường hợp những quyền lợi trong hợp đồng lao động cá nhân kém thuận lợi hơn so với trong thỏa ước lao động tập thể, thì sẽ ưu tiên áp dụng những điều khoản trong thỏa ước lao động tập thể. Thêm nữa, doanh nghiệp phải có trách nhiệm sửa đổi, bổ sung những điều khoản không phù hợp với thỏa ước lao động tập thể.

Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động và cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

	Năm 2008	Năm 2009	31/05/2010
Tổng số lao động	50	65	69
Trong đó			
- Đại học	24	40	43
- Cao đẳng	1	1	1
- Trung cấp	2	3	3
- Lao động phổ thông	23	21	22
Thu nhập bình quân	8.795.000 đồng/tháng	8.475.470 đồng/tháng	12.639.400 đồng/tháng

Nguồn: Công ty Phát Đạt

11. Chính sách cổ tức

Dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh, kế hoạch đầu tư, doanh thu, tình hình tài chính, nhu cầu tiền mặt và các yếu tố khác có liên quan tại từng thời điểm cụ thể, HĐQT sẽ cân nhắc đề xuất đưa ra tỷ lệ cổ tức hàng năm.

Tỷ lệ cổ tức sẽ phải được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm nhưng sẽ không vượt quá mức HĐQT đề nghị. Ngoài ra, HĐQT có thể tạm ứng mức cổ tức vào từng thời điểm nhất định phù hợp với tỷ lệ lợi nhuận đạt được hoặc chi trả phần cổ tức đó bằng tài sản cụ thể vào thời điểm phù hợp do HĐQT quyết định. Trường hợp không chia cổ tức thì lợi nhuận phải được phân bổ hợp lý vào lợi nhuận giữ lại và các khoản dự trữ. HĐQT sẽ cân nhắc trong việc công bố kế hoạch cổ tức, và kế hoạch này có thể có hoặc có thể không phụ thuộc vào tỷ lệ cổ tức đã phân phối trong những năm trước.

Cổ tức có thể được trả bằng tiền mặt hoặc bằng cổ phiếu hoặc bằng các tài sản nếu có sự đồng ý của Đại hội đồng cổ đông. Trong trường hợp thanh toán bằng tiền mặt thì cổ tức được trả bằng đồng Việt Nam.

Năm 2008, do nhu cầu cần vốn để tiếp tục đầu tư phát triển các dự án nên Công ty đã không thực hiện chia cổ tức cho cổ đông. Tuy nhiên, năm 2009 tình hình hoạt động kinh doanh tiến triển tương đối tốt, doanh thu và lợi nhuận có sự tăng trưởng cao so với năm 2008. Vì vậy, theo Nghị quyết Đại Hội cổ đông thường niên năm 2010 ngày 07/05/2010, Công ty đã thực hiện việc chi trả cổ tức năm 2009 với tỷ lệ 8% trên mệnh giá cổ phần phổ thông, tương đương 104,16 tỷ đồng vào ngày 15/05/2010 cho cổ đông hiện hữu.

12. Tình hình tài chính

Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định

- Khấu hao tài sản cố định hữu hình và khấu trừ tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:
 - Nhà cửa, vật kiến trúc 25 năm
 - Máy móc, thiết bị 3 – 7 năm
 - Phương tiện vận tải 3 – 6 năm
 - Phần mềm 3 năm
 - Quyền sử dụng đất 49 năm

Theo định kỳ, thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định và tỷ lệ khấu hao hoặc khấu trừ được xem xét lại nhằm đảm bảo rằng phương pháp và thời gian trích khấu hao hoặc khấu trừ nhất quán với lợi ích kinh tế dự kiến sẽ thu được từ việc sử dụng tài sản cố định.

- Khấu hao BĐS đầu tư được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của BĐS như sau:
 - Nhà cửa 50 năm

Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

- Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2008 và 2009, Công ty luôn thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Các khoản phải nộp theo luật định

- Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế Giá trị gia tăng, thuế Thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty từ năm 2009 trở đi là 25%. Các khoản thuế sẽ thay đổi tùy theo các quy định về thuế của Chính phủ trong những năm tới.

Trích lập các quỹ

- Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập, sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành. Đại hội cổ đông thường niên năm 2010 đã thông qua việc trích lập các quỹ như sau:

Đvt: triệu đồng

Các Quỹ được trích lập (*)	Năm 2009	Tỷ lệ
Quỹ Dự phòng tài chính (5 % trên lợi nhuận sau thuế)	7.324	5,00%
Quỹ Phát triển kinh doanh (10% trên lợi nhuận)	14.648	10,00%
Quỹ Khen thưởng và phúc lợi (10% trên lợi nhuận)	5.000	3,42%

Nguồn: Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2010

() Đến thời điểm 31/03/2010, các bút toán trích lập các quỹ như trên chưa được thực hiện.*

Số dư các quỹ được ghi nhận trên Báo cáo tài chính các năm như sau:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008 (**)	Năm 2009	Quý 1/2010
Quỹ Dự phòng tài chính	-	606	606
Quỹ đầu tư và phát triển	-	1.213	1.213
	172		
Quỹ Khen thưởng và phúc lợi		54	(574)

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2008,2009 và BCTC Q1/2010 chưa kiểm toán

*(**) Công ty chưa thực hiện việc trích lập quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư và phát triển*

- Quỹ dự phòng tài chính

Quỹ được dành riêng nhằm bảo vệ các hoạt động kinh doanh của Công ty trước các rủi ro hoặc thiệt hại kinh doanh hoặc dự phòng cho các khoản lỗ hoặc thiệt hại

và các trường hợp bất khả kháng ngoài dự kiến, ví dụ như hỏa hoạn, bất ổn kinh tế và tài chính của quốc gia hoặc của bất kỳ nơi nào khác.

- Quỹ đầu tư phát triển

Quỹ này được trích lập nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của Công ty.

- Quỹ khen thưởng và phúc lợi

Quỹ này được trích lập nhằm khen thưởng và khuyến khích, đãi ngộ vật chất, đem lại phúc lợi chung và nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho công nhân viên.

Tổng dư nợ vay hiện nay

Công ty vay nợ ngắn hạn để bù đắp vào nguồn vốn lưu động nhằm thanh toán các khoản chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Vay ngắn hạn

Vay ngắn hạn	31/12/2008 (Triệu VNĐ)	31/12/2009 (Triệu VNĐ)	31/03/2010 (Triệu VNĐ)
Vay từ các cá nhân	407.171	407.171	394.751
Vay từ ngân hàng	-	75.000	75.000
Trái phiếu	73.800	33.040	33.000
Nợ dài hạn đến hạn trả	44.967	252.479	187.388
TỔNG CỘNG	525.938	767.689	690.139

Nguồn: BCTC Hợp nhất 2009 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất Quý 1/2010 (chưa kiểm toán)

- Vay từ các cá nhân:

Mục đích của các khoản vay tín chấp từ các cá nhân là để tài trợ vốn cho các công trình xây dựng của các dự án của Công ty, bao gồm dự án The Everrich II và The Everrich III tọa lạc lần lượt tại Phường Phú Thuận, Quận 7, Tp.HCM, và Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM. Thời hạn vay là 12 tháng, lãi suất 1,2% tháng.

- Vay từ ngân hàng

Vay từ ngân hàng thể hiện khoản vay từ Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Á theo hợp đồng vay số H.3446/12 ngày 15 tháng 9 năm 2009 với lãi suất 10,5% mỗi năm và được hoàn trả trong vòng 12 tháng kể từ ngày 15 tháng 9 năm 2009. Khoản vay này được thế chấp bằng quyền sử dụng khu đất với diện tích 10.000 mét vuông tọa lạc tại đường Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, Tp.HCM. Mục đích của khoản vay là tài trợ vốn cho dự án The Everrich I.

○ Trái phiếu

Công ty đã phát hành trái phiếu với giá trị 33 tỷ VNĐ cho nhân viên của Công ty với các mệnh giá 1.000.000.000 VNĐ và 1.200.000.000 VNĐ để tài trợ cho việc xây dựng dự án The Everrich II. Các trái phiếu này đều có thể được:

- ✓ chuyển sang quyền mua căn hộ xây dựng từ dự án The Everrich II trong vòng 12 tháng kể từ ngày phát hành; hoặc
- ✓ hoàn trả vào ngày đáo hạn với mệnh giá cộng với tiền lãi với lãi suất là 10,5% một năm.

● Vay và nợ dài hạn

Vay và nợ dài hạn	31/12/2008 (Triệu VNĐ)	31/12/2009 (Triệu VNĐ)	31/03/2010 (Triệu VNĐ)
Vay dài hạn từ ngân hàng	220.755	443.000	377.910
Trái phiếu chuyển đổi	-	75.000	375.000
Trái phiếu	-	-	32.000
TỔNG CỘNG	220.755	518.000	784.910
<i>Trong đó:</i>			
<i>Nợ dài hạn đến hạn trả</i>	<i>44.967</i>	<i>252.478</i>	<i>187.388</i>
<i>Nợ dài hạn</i>	<i>175.788</i>	<i>265.522</i>	<i>597.522</i>

Nguồn: BCTC Hợp nhất 2009 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất Quý 1/2010 (chưa kiểm toán)

○ Vay dài hạn từ ngân hàng

Vay dài hạn từ ngân hàng thể hiện các khoản vay từ Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Á với mục đích tài trợ vốn cho việc xây dựng các dự án của Công ty bao gồm The Everrich I, II và III và xây dựng khu nghỉ dưỡng Hội An. Chi tiết của các khoản vay này như sau:

Hợp đồng vay	Số cuối Quý I/2010 triệu VNĐ	Thời hạn vay và ngày đáo hạn	Lãi suất	Hình thức đảm bảo
Hợp đồng vay số H.2955/12 ngày 11 tháng 12 năm 2008	127.388	2 năm kể từ ngày 11 tháng 12 năm 2008 và hoàn trả theo quý bắt đầu từ ngày 11 tháng 3 năm 2010	Lãi suất tiền gửi 12 tháng + 3,6%/năm (từ 15%/năm trở lên)	Quyền sử dụng 10.000 m ² đất tọa lạc tại đường Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, Tp.HCM
Hợp đồng vay số H3015/12 ngày 13 tháng 2 năm 2009	82.000	4 năm kể từ ngày 13 tháng 2 năm 2009 và hoàn trả theo năm bắt đầu từ ngày 13 tháng 2 năm 2012	Lãi suất tiền gửi 12 tháng + 3,6%/năm (từ 15%/năm trở lên)	Quyền sử dụng 10.000 m ² đất tọa lạc tại đường Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, Tp.HCM
Hợp đồng vay số H.0077/13 ngày 26 tháng 5 năm 2009	78.500	10 năm kể từ ngày 26 tháng 5 năm 2009 và hoàn trả theo quý	Lãi tiền gửi 24 tháng + 3,6%/năm (từ	Quyền sử dụng đất tại Phường Cẩm An, Thành phố Hội An,

		bắt đầu từ ngày 26 tháng 8 năm 2013	15%/năm trở lên)	Tỉnh Quảng Nam
Hợp đồng vay số H.3359/12 ngày 31 tháng 7 năm 2009	49.522	19 tháng từ ngày 31 tháng 7 năm 2009 và hoàn trả theo quý bắt đầu từ ngày 31 tháng 5 năm 2010	Lãi suất tiền gửi 12 tháng + 3,6%/năm (từ 15%/năm trở lên)	Quyền sử dụng 10.000 m ² đất tọa lạc tại đường Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, Tp.HCM
Hợp đồng vay số H.2814/12 ngày 23 tháng 6 năm 2008	22.500	2 năm kể từ ngày 23 tháng 6 năm 2008 và hoàn trả theo quý bắt đầu từ ngày 23 tháng 9 năm 2009	Lãi suất tiền gửi 24 tháng + 0,3%/tháng (từ 15%/năm trở lên)	Quyền sử dụng đất và tòa nhà tọa lạc tại 131 Nguyễn Trãi, Phường 2, Quận 5, Tp.HCM
Hợp đồng vay số H2924/12 ngày 10 tháng 11 năm 2008	8.600	4 năm kể từ ngày 23 tháng 6 năm 2008 và hoàn trả theo năm bắt đầu từ ngày 10 tháng 11 năm 2011	1,5%/tháng cho năm đầu tiên và lãi suất thả nổi cho các năm sau	Quyền sử dụng 699 m ² đất tại Lô số 506, Phường Phú Thuận, Quận 7, Tp.HCM.
Hợp đồng vay số H2923/12 ngày 10 tháng 11 năm 2008	6.400	4 năm kể từ ngày 10 tháng 11 năm 2008 và hoàn trả theo năm bắt đầu từ ngày 10 tháng 11 năm 2011	1,5 %/tháng cho năm đầu tiên và lãi suất thả nổi cho các năm sau	Quyền sử dụng đất của 699 m ² đất tại Lô số 506, Phường Phú Thuận, Quận 7, Tp.HCM.
Hợp đồng vay số H2995/12 ngày 20 tháng 1 năm 2009	3.000	4 năm kể từ ngày 20 tháng 1 năm 2009 và hoàn trả theo năm bắt đầu kể từ ngày 20 tháng 2 năm 2012	12,75% cho năm đầu tiên và lãi suất tiền gửi 12 tháng + 3,6% cho các năm sau	Quyền sử dụng 248 m ² đất tại Đường Huỳnh Tấn Phát, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM.
Tổng cộng	377.910			

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất Quý 1/2010 (chưa kiểm toán)

○ Trái phiếu chuyển đổi

Theo Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông vào ngày 26 tháng 11 năm 2009, Công ty đã được chấp thuận để phát hành 500 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi để tài trợ vốn cho việc xây dựng dự án The Everrich II. Các trái phiếu này đều có thể được:

- ✓ chuyển đổi thành quyền mua căn hộ của dự án The Everrich II trong vòng 6 tháng kể từ ngày phát hành; hoặc
- ✓ chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông với tỷ lệ 1 trái phiếu với mệnh giá 10.000.000 VNĐ cho 400 cổ phiếu trong vòng 2 năm kể từ ngày phát hành; hoặc
- ✓ hoàn trả lại vào cuối năm thứ ba với mệnh giá cộng tiền lãi theo lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng cộng biên độ 4% mỗi năm.

Đến ngày 31 tháng 03 năm 2010, thông qua tổ chức bảo lãnh phát hành là Công ty Cổ phần Chứng khoán Đông Á, Công ty đã phát hành 37.500 trái phiếu chuyển đổi mệnh giá là 10.000.000 VNĐ/trái phiếu, tương đương 375 tỷ đồng.

○ Trái phiếu

Vào ngày 5/2/2010 Công ty đã phát hành 32 tỷ đồng trái phiếu để tài trợ vốn cho việc xây dựng dự án The Everrich II. Các trái phiếu này đều có thời hạn là 2 năm từ ngày phát hành và có quyền

- ✓ chuyển sang quyền mua căn hộ xây dựng từ dự án The Everrich II trong vòng 12 tháng kể từ ngày phát hành; hoặc
- ✓ hoàn trả vào ngày đáo hạn với mệnh giá cộng với tiền lãi với lãi suất là 10,5% một năm.

Tình hình công nợ hiện nay

- Các khoản phải thu ngắn hạn:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Phải thu của khách hàng	356	9.954	1.436
Trả trước cho người bán	23.272	13.256	51.522
Các khoản phải thu khác	18.179	6.349	2.364
Dự phòng nợ phải thu khó đòi	-	(665)	(665)
Tổng cộng	41.807	28.895	54.657

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008, 2009 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2010 (chưa kiểm toán)

- Các khoản nợ phải trả:

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Nợ ngắn hạn	1.015.718	1.840.718	1.580.231
Vay và nợ ngắn hạn	525.938	767.689	690.139
Phải trả cho người bán	11.557	15.143	18.742
Người mua trả tiền trước	462.906	886.561	714.725
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2.450	40.817	46.860
Phải trả người lao động	298	493	-
Chi phí phải trả	68	115.037	85.002
Các khoản phải trả phải nộp khác	12.501	14.979	24.761
Nợ dài hạn	957.552	427.423	698.038
Phải trả người bán dài hạn	-	134.393	45.284
Vay và nợ dài hạn	175.788	265.522	597.522

Phải trả dài hạn khác	781.764	27.031	54.754
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	478	478
Nợ phải trả	1.973.270	2.268.141	2.278.268

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008,2009 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2010 (chưa kiểm toán)

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ Tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Quý 1/2010
1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,94	1,81	2,14
- Hệ số thanh toán nhanh	0,08	0,02	0,04
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,60	0,61	0,60
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	1,49	1,54	1,50
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho	0,00	0,09	0,02
- Vòng quay tổng tài sản	0,01	0,14	0,04
- Vòng quay tài sản cố định	0,19	1,78	0,56
- Vòng quay vốn lưu động	0,02	0,16	0,05
- Vòng quay các khoản phải thu	0,09	15,03	4,20
- Vòng quay các khoản phải trả	1,15	21,52	4,78
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	33,62%	29,73%	28,24%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	1,29%	10,45%	3,10%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	1,31%	11,23%	3,56%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản (%)	0,49%	4,15%	1,23%
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần (%)	40,02%	35,64%	38,33%

- Khả năng thanh toán của Công ty tương đối ổn định qua các năm. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn luôn được duy trì ở mức khoảng 2 lần. Trong khi đó, hệ số thanh toán nhanh đạt mức thấp hơn là do đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, phần lớn nguồn vốn và nguồn tiền được đầu tư vào phát triển các dự án bất động sản (hàng tồn kho).
- Công ty đã sử dụng một cơ cấu vốn tương đối an toàn và ổn định. Nợ phải trả chỉ chiếm khoảng 60% so với tổng tài sản và gấp 1,5 lần vốn chủ sở hữu, trong khi đối với các Công ty khác cùng ngành các chỉ số này thường trên 75% và 3 lần.
- Do trong những năm qua hoạt động của Công ty chủ yếu là đầu tư nên doanh thu từ những dự án bất động sản chưa được ghi nhận đã ảnh hưởng đến các chỉ tiêu về năng lực hoạt động. Tuy nhiên, các chỉ tiêu này đã có sự cải thiện đáng kể trong năm 2009 và những tháng đầu năm 2010.
- Khả năng sinh lời của Công ty trong những năm qua tương đối khả quan, đặc biệt là hệ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần và hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần. Hệ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần được duy trì ở mức trên 28% và đối với hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần là 35%. Đây là những chỉ tiêu phản ánh tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong khi đó, hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu và vốn điều lệ lần lượt đạt ở mức trên 10% và 11% trong năm 2009. Hệ số này chưa đạt mức cao như kỳ vọng là do Công ty chưa thực hiện bàn giao và kết chuyển doanh thu và lợi nhuận từ dự án The EverRich I. Trong năm 2010, toàn bộ doanh thu và lợi nhuận từ dự án trên sẽ được ghi nhận do đó các chỉ tiêu trên sẽ được cải thiện rõ rệt trong năm 2010.

13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát

Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và kế toán trưởng

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND/Hộ chiếu	Chức danh
I	Hội đồng quản trị			
1	Nguyễn Văn Đạt	16/12/1970	023832928	Chủ tịch HĐQT
2	Trần Thị Hường	25/11/1961	024549778	Thành viên HĐQT
3	Lê Quang Phúc	19/06/1966	024182112	Thành viên HĐQT
4	Đoàn Viết Đại Từ	25/10/1963	07AV19713	Thành viên HĐQT
5	Nguyễn Văn Tuấn	06/05/1964	024546593	Thành viên HĐQT
II	Ban Tổng Giám đốc			
1	Nguyễn Văn Đạt	16/12/1970	023832928	Tổng Giám đốc
2	Trần Thị Hường	25/11/1961	024549778	Phó Tổng Giám đốc
3	Võ Tấn Thành	02/08/1970	211426421	Phó Tổng Giám đốc

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND/Hộ chiếu	Chức danh
III	Ban Kiểm soát			
1	Phan Tôn Ngọc Tiến	10/10/1966	023669141	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Bùi Trí Dũng	16/08/1977	211985885	Thành viên Ban kiểm soát
3	Nguyễn Trần Bích Khê	03/07/1970	024449746	Thành viên Ban kiểm soát
IV	Kế toán trưởng			
1	Nguyễn Hữu Duy	25/09/1971	201131545	Kế toán trưởng

Nguồn: Công ty Phát Đạt

Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

a) Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Văn Đạt:

Họ và tên: Nguyễn Văn Đạt

Giới tính: Nam

Số CMND (Hộ chiếu): 023832928 ngày cấp : 27/10/2000 nơi cấp:CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh: 16/12/1970

Nơi sinh: Quảng Ngãi

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 357 An dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08.22220468

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác: Từ năm 2004 đến nay: Tổng Giám ĐốcKiêm Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Kinh doanh Nhà PHÁT ĐẠT (Nay là Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt)

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Tổng Giám Đốc Kiêm Chủ tịch HĐQT

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 76.800.000 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 76.800.000 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 24.200.000 cổ phần

Trong đó :

- Anh ruột Nguyễn Văn Tuấn : 5.000.000 cổ phần

- Vợ Nguyễn Thị Diệu Hiền : 19.200.000 cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

b) Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc – Bà Trần Thị Hương:

Họ và tên: Trần Thị Hương

Giới tính: Nữ

Số CMND (Hộ chiếu): 024549778 ngày cấp 24/08/2006 nơi cấp: CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh: 25/11/1961

Nơi sinh: Quảng Ngãi

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 75 Đường số 10, cư xá Đài Ra-đa Phú Lâm, Phường 13, Quận 6, TP.HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08.22220468

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán (Đại học Kinh tế - TP.HCM)

Quá trình công tác:

- Từ năm 2009 đến nay: Thành viên HĐQT- Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.
- Từ năm 2006 đến 2009: Giám đốc Tài chính Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.
- Từ năm 2000 đến 2006: Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán

trưởng Công ty Dệt May Thái Tuấn.

- Từ năm 1998 đến 2000: Chuyên viên Sở Tài chính Vật giá Tỉnh Long An.
- Từ năm 1995 đến 1998: Chuyên viên Cục Quản lý Vốn và Tài sản Nhà nước tại doanh nghiệp Tỉnh Long An.
- Từ năm 1985 đến 1995: Kế toán trưởng Công ty Dệt Long An- Tỉnh Long An.

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT - Phó TGĐ phụ trách Tài chính.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 50.000 cổ phần
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 50.000 cổ phần
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

c) Thành viên HĐQT – Ông Lê Quang Phúc:

Họ và tên: Lê Quang Phúc

Giới tính: Nam

Số CMND (Hộ chiếu): 024182112 ngày cấp 04/08/2003 nơi cấp: CA. T.P HCM

Ngày tháng năm sinh: 19/06/1966

Nơi sinh: Quảng Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Bình

Địa chỉ thường trú: 135/6 Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp, T.P HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-8) 2906.201

Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	• Kỹ sư Xây dựng (ĐHBK Đà Nẵng, Việt Nam) • Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (WSU, Hoa Kỳ)
Quá trình công tác:	• 2007 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Giải pháp Phát triển Doanh nghiệp (BDSC) • 2005-2006: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành Trường Doanh nhân PACE • 2004: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty XDCT GT 5 (CIENCO 5) • 2000-2003: Phó Giám đốc Công ty XDCT 507
Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty:	Thành viên HĐQT
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	• Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đình Quốc (DQ Glass) • Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Tây Hồ • Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần 565 • Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Cơ hội Phát triển Tri thức (IDO)
Số cổ phần nắm giữ:	Số cổ phần nắm giữ: 50.000 cổ phần Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 50.000 cổ phần + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có
Các khoản nợ đối với công ty:	không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	không có
Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	không có
Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.	

d) Thành viên HĐQT – Ông Đoàn Viết Đại Từ:

Họ và tên:	Đoàn Viết Đại Từ
Giới tính:	Nam

Số CMND (Hộ chiếu): 07AV19713 ngày cấp 11/06/2007 nơi cấp: Lãnh sự quán Pháp tại T.P HCM

Ngày tháng năm sinh: 25/10/1963

Nơi sinh: Paris, Pháp

Quốc tịch: Pháp

Dân tộc:

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: 37 Tôn Thất Thiệp, quận 1, T.P HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-8) 3910 5029

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ quản trị kinh doanh, thương mại và tài chính

Quá trình công tác:

- 1985-1995: Làm việc tại các công ty tại nước ngoài
- 1995-1998: Giám đốc điều hành tại Việt Nam, Openasia S.A (Lazard Asia Investment Bank)
- 1998 đến nay: Chủ tịch và chủ phần hùn, Openasia Consulting S.A (Pháp)
- 2000 đến nay: Chủ tịch và chủ phần hùn Openasia Group (Hong Kong)

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Một thành viên Openasia Consulting Việt Nam.
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Quốc tế Trí Tín
- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Liên Á Quốc tế
- Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Quốc tế Tam Sơn
- Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Viên Ba

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

e) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Văn Tuấn:

Họ và tên:	Nguyễn Văn Tuấn
Giới tính:	Nam
Số CMND (Hộ chiếu):	024546593 ngày cấp : 07/09/2006 nơi cấp:CA TP.HCM
Ngày tháng năm sinh:	06/05/1964
Nơi sinh:	Quảng Ngãi
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Quảng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	108 Đường 130 Cao Lỗ, Phường 4, Quận 8, TP.HCM
Điện thoại liên lạc ở cơ quan:	(84-8) 22220468
Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:	Từ năm 2004 đến nay: Giám Đốc Cty TNHH TM Thiên Lộc Thọ
Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty:	Thành viên HĐQT
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Giám Đốc Cty Thiên Lộc Thọ
Số cổ phần nắm giữ:	Số cổ phần nắm giữ: 5.000.000 cổ phần Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 5.000.000 cổ phần + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Em ruột Nguyễn Văn Đạt : 76.800.000 cổ phần
Các khoản nợ đối với công ty:	không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	không có
Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc

a) Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Văn Đạt:

Xem mục a phần danh sách thành viên HĐQT

b) Phó Tổng Giám đốc – Bà Trần Thị Hương

Xem mục b phần danh sách thành viên HĐQT

c) Phó Tổng Giám đốc – Ông Võ Tấn Thành

Họ và tên:	Võ Tấn Thành
Giới tính:	Nam
Số CMND (Hộ chiếu):	211426421 ngày cấp 30/05/2006 nơi cấp: CA Quảng Ngãi
Ngày tháng năm sinh:	02/08/1970
Nơi sinh:	Quảng Ngãi
Quốc tịch:	Việt Nam.
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Quảng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	26/2E Thống Nhất, Phường 16, Quận Gò Vấp, TP.HCM
Điện thoại liên lạc ở cơ quan:	(84-8) 22220468
Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:	- Từ năm 2007 đến nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kỹ thuật, Đầu tư của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt. Giám đốc Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt Ánh Dương. Chủ tịch hội đồng thành viên Công ty TNHH SX-TM IGM. - Từ năm 2005 đến 2006: Giám đốc Kinh doanh & Đầu tư Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt. - Từ năm 1999 đến 2005: Trưởng ban kinh doanh Công ty Bảo Hiểm Nhân Thọ PRUDENTIAL VIỆT NAM - Từ năm 1997 đến 1999: Trưởng phòng sản xuất nhà máy SUMIKIN BUSAN – GENERALIMEX thuộc Bộ Thương

mại.

- Từ năm 1993 đến 1997: Trưởng phòng kỹ thuật, Quản Đốc nhà máy dệt may TTC. TP.HCM.

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó TGĐ phụ trách Ban kỹ thuật QLDA và Ban Đầu tư.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Giám đốc Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt Ánh Dương.
- Chủ tịch hội đồng thành viên Công ty TNHH SX-TM IGM.

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Kế toán trưởng – Ông Nguyễn Hữu Duy

Họ và tên: Nguyễn Hữu Duy

Giới tính: Nam

Số CMND (Hộ chiếu): 201131545 ngày cấp : 26/01/2006 nơi cấp:CA TP.Đà Nẵng

Ngày tháng năm sinh: 25/09/1971

Nơi sinh: Đà Nẵng

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Đà Nẵng

Địa chỉ thường trú: 118/88/8 Lê Trọng Tấn, P. Tây Thạnh, Q. Tân Phú, TP.HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-8) 22220468

Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Tài chính Kế toán
Quá trình công tác:	- Từ năm 1995 – 2002 : Quản lý việc xuất nhập hàng tại sân bay Tân Sơn Nhất & Sales tại Công ty Phili Orient Lines Việt Nam (Liên doanh Singapore – Việt Nam). - Từ năm 2003 – 2005 : Kế toán trưởng tại công ty TNHH Sinh Nam VN (Singapore). - Từ năm 2006 – 2009 : Phó giám đốc kế hoạch & đầu tư tại Công ty Cổ Phần Phát Triển Bất động sản Phát Đạt. - Từ năm 2010 – nay : Kế toán trưởng tại Công ty Cổ Phần Phát Triển Bất động sản Phát Đạt.
Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty:	Kế toán trưởng
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Số cổ phần nắm giữ:	Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có
Các khoản nợ đối với công ty:	không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	không có
Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	không có
Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.	

Danh sách thành viên Ban kiểm soát

a) Trưởng Ban Kiểm soát – Ông Phan Tôn Ngọc Tiến

Họ và tên:	Phan Tôn Ngọc Tiến
Giới tính:	Nam
Số CMND (Hộ chiếu):	023669141 ngày cấp : 19/11/1998 nơi cấp:CA TP.HCM
Ngày tháng năm sinh:	10/10/1966

Nơi sinh:	Quảng Ngãi
Quốc tịch:	Việt Nam.
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Quảng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	B392/1 Chợ cầu , KP 3A, F. Đông Hưng Thuận , Q.12
Điện thoại liên lạc ở cơ quan:	(84-8) 22220468
Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Tài Chính Kế Toán TP.HCM
Quá trình công tác:	- Từ năm 1993 đến năm 2005 : Phó Phòng Kế toán Công ty PROSIMEX, Phụ trách Kế Toán CN Cty PROSIMEX tại TP.HCM - Từ tháng 11 năm 2005 đến nay: làm việc tại Cty CP Phát triển Bất Động Sản Phát Đạt với các chức danh Kế toán Tổng Hợp; Kế toán trưởng ; Trưởng Ban Kiểm soát
Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty:	Trưởng Ban Kiểm soát
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Số cổ phần nắm giữ:	Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có
Các khoản nợ đối với công ty:	không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	không có
Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

b) Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Bùi Trí Dũng

Họ và tên:	Bùi Trí Dũng		
Giới tính:	Nam		
Số CMND (Hộ chiếu):	211985885	ngày cấp 30/9/2008	nơi cấp: CA Quảng

Ngày tháng năm sinh: 16/08/1977

Nơi sinh: Quảng Ngãi

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 58 Nguyễn Văn Đậu, P6; Q.Bình Thạnh; TP.HCM

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-8) 22220506

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

- Từ năm 2001 đến 2002: Nhân viên Cty TNHH Tân Việt Phát
- Từ năm 2003 đến 2005: Giám đốc Cty TNHH Đại Phát Thịnh
- Từ năm 2006 đến nay : Nhân viên bán hàng Cty Phát Đạt

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

c) Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Nguyễn Trần Bích Khê

Họ và tên: Nguyễn Trần Bích Khê

Giới tính: Nam

Số CMND (Hộ chiếu): 024449746 ngày cấp : 17/01/2006 nơi cấp:CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh: 03/07/1970

Nơi sinh: Quảng Ngãi

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 177/27/14 Nguyễn Văn Đậu, P11, Q. Bình Thạnh, TP.HCM.

Điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-8) 22220468

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Trung cấp cơ điện

Quá trình công tác:

- Từ năm 1992 – 2004 : Quản đốc công ty Nguyên Phát.
- Từ năm 2005 – 2007 : Nhân viên Công ty Nước Khoáng Thạch Bích – TP.HCM.
- Từ năm 2008 – nay : Nhân viên đầu tư tại Công ty Cổ Phần Phát Triển Bất động sản Phát Đạt.

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Nhân viên đầu tư

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không có

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

14. Tài sản cố định

Các thông tin sau đây chỉ liên quan đến tài sản cố định được hợp nhất trong báo cáo tài chính của Công ty, và vì vậy không bao gồm tài sản cố định của Phát Đạt Ảnh Dương.

Giá trị tài sản cố định hữu hình tại thời điểm 31/03/2010:

Đvt: Triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	860	(77)	783	91,02%
2	Máy móc và thiết bị	1.836	(1.424)	412	22,43%
3	Phương tiện vận tải	6.840	(2.249)	4.591	67,12%
	Cộng	9.536	(3.751)	5.785	60,67%

STT	Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010	Tỷ trọng tại 31/03/2010
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	860	860	860	9,02%
2	Máy móc và thiết bị	1.241	1.836	1.836	19,25%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6.216	6.840	6.840	71,73%
	Cộng	8.317	9.536	9.536	100,00%
	Tăng giảm so với năm trước		14,65%	0,00%	

Giá trị tài sản cố định vô hình tại thời điểm 31/03/2010:

Đvt: Triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Quyền sử dụng đất	227.634	(764)	226.870	99,66%
2	Phần mềm máy tính	17	(17)	-	0,00%
	Cộng	227.652	(781)	226.870	99,66%

STT	Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010	Tỷ trọng 31/03/2010
1	Quyền sử dụng đất	113.140	227.634	227.634	99,99%
2	Phần mềm máy tính	17	17	17	0,01%
	Cộng	113.157	227.652	227.652	100,00%
	Tăng giảm so với năm trước		101,18%	0,00%	

Quyền sử dụng đất thể hiện quyền được sử dụng các khu đất của Công ty bao gồm:

- i) Quyền sử dụng đất vô thời hạn với giá trị 113.140.000.000 VNĐ tọa lạc tại số 131 Nguyễn Trãi, Phường 2, Quận 5, Tp.HCM, Việt Nam;
- ii) Quyền sử dụng đất có thời hạn với giá trị 5.059.556.440 VNĐ tọa lạc tại Phường Trần Phú, Thành phố Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam. Đây là khu đất mà Nhóm Công ty đang thuê với thời hạn 49 năm kể từ ngày 16 tháng 11 năm 2009; và
- iii) Quyền sử dụng đất có thời hạn với giá trị 109.434.845.831 VNĐ tọa lạc tại Phường Cẩm An, Thành phố Hội An, Tỉnh Quảng Nam, Việt Nam. Đây là khu đất mà Nhóm Công ty đang thuê với thời hạn 50 năm kể từ ngày 29 tháng 2 năm 2008.

Giá trị BĐS đầu tư tại thời điểm 31/03/2010:

Đvt: Triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	BĐS đầu tư thể hiện phần diện tích của tòa nhà The Everrich I Công ty sử dụng để cho thuê.	58.480	(292)	58.188	100,00%

STT	Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010	Tỷ trọng 31/03/2010
1	BĐS đầu tư thể hiện phần diện tích của tòa nhà The Everrich I Công ty sử dụng để cho thuê.		58.480	58.480	100,00%
	Tăng giảm so với năm trước		100%	0,00%	

Chi phí xây dựng dở dang tại thời điểm 31/03/2010:

Đvt: Triệu đồng

	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Khách sạn và Khu nghỉ dưỡng Năm sao Phú Quốc	25.000	30.000	30.000
Khu nghỉ dưỡng Westin & Spa Cam Ranh	11.672	21.656	22.942
Tòa nhà Văn phòng Quảng Ngãi	-	713	1.212
Khu nghỉ dưỡng Hội An	104.313	5.600	8.065
Khác	-	33	33
Tổng cộng	140.985	58.001	62.251

Danh mục các tài sản đất đai mà công ty đang sử dụng để thực hiện các dự án đầu tư:

S T T	DỰ ÁN	ĐVT	Kế hoạch đền bù	Diện tích đã đền bù	% đền bù	Tình trạng pháp lý
1	Dự án The EverRich I-Quận 11	m2	10.000	10.000	100%	Đã hoàn thành, bàn giao cho người mua
2	Dự án The EverRich II-Quận 7	m2	112.585	112.585	100%	Quyết định Giao đất số 5909 ngày 28/12/2009 của UBND Tp.HCM. Quyết định số 109/QĐ-UBND ngày 16/10/2009 của UBND quận 7 về việc duyệt đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500.
3	Dự án The EverRich III-Quận 7	m2	122.162	90.142	74%	Quyết định số 955/UBND-DTMT của UBND Tp.HCM ngày 5/3/2010 phê duyệt quy hoạch đối với dự án khu căn hộ cao tầng. Quyết định số 3208/UBND-DTMT của UBND Tp.HCM ngày 23/5/2008 về việc giải quyết các thủ tục thu hồi đất để phát triển dự án dân cư.
4	Dự án Khu căn hộ cao tầng Phước Kiển - Nhà Bè (sở hữu 48% thông qua Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt Ánh Dương)	m2	258.850	112.532	43%	Tờ trình số 05/TTTr-TDT ngày 5/8/2009 cấp bởi Tổ Đầu Tư của UBND Huyện Nhà Bè về việc chấp thuận cho Công ty Phát Đạt Ánh Dương đầu tư dự án khu căn hộ cao tầng kết hợp Trung tâm thương mại tại Xã Phước Kiển thay cho Công ty Phát Đạt. Văn bản số 248/UBND ngày 23/3/2009 cấp bởi UBND Huyện Nhà Bè chấp thuận cho Công ty Phát Đạt làm nhà đầu tư cấp I tại khu dân cư Phước Kiển, Nhà Bè
5	Dự án Khu căn hộ cao tầng Long Thạnh Mỹ - Quận 9	m2	168.000	59.509	35%	Quyết Định số 30/UBND-QLDT ký ngày 8/1/2008 của UBND Quận 9 về ý kiến quy hoạch về địa điểm xây dựng dự án khu phức hợp dân cư kết hợp thương mại trên quy mô diện tích 16,8ha tại Phường Long Thạnh Mỹ, Quận 9, Tp.HCM
6	Dự án Khu căn hộ	m2	19.140	N/A	N/A	Đang đợi quyết định chấp thuận

	cao tầng Đông Tây Plaza - Quận 6					
7	Dự án Khu căn hộ cao tầng Hậu Giang Plaza - Quận 6	m2	62.258	N/A	N/A	Đang đợi quyết định chấp thuận
8	Dự án The Westin & Spa Cam Ranh - Nha Trang	m2	256.773	256.773	100%	Quyết định số 91/QĐ-UBND, do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 13 tháng 1 năm 2009 về việc phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 khu du lịch cao cấp Phát Đạt Resort – Khu du lịch bắc bán đảo Cam Ranh. Giấy chứng nhận đầu tư số 37121000091, cấp ngày 17 tháng 6 năm 2008, do UBND Tỉnh Khánh Hòa cấp. Đã ký hợp đồng thuê đất số 36/2010/HĐTĐ ngày 27/5/2010
9	Dự án The Marriott Hotel Hội An - Hội An Đà Nẵng	m2	33.000	33.000	100%	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số đăng ký T01310, ngày 1 tháng 8 năm 2008.
10	Dự án Phú Quốc Hotel & Resort - Phú Quốc	m2	200.000	200.000	100%	Quyết định số 2599/QĐ-UBND ký ngày 3/11/2008 do UBND tỉnh Kiên Giang cấp cho Công ty Đoàn Ánh Dương về xét duyệt dự án chi tiết tỉ lệ 1/500 về việc xây dựng khu bảo tồn cổ vật kết hợp với du lịch sinh thái tại mũi Ông Quới, Xã Cửa Cạn, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang. Hợp Đồng góp vốn số 080808/GV/PD-DAD ký ngày 8/8/2008 giữa Công ty Phát Đạt và Công ty Đoàn Ánh Dương. Hợp đồng chỉ ra rằng 200.000m2 đất trên tổng diện tích đất 492.700m2 được chuyển nhượng cho Phát Đạt Công văn số 06/TT-SKHDT ký ngày 17/1/2007 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Kiên Giang cấp về việc phê duyệt Đồ án quy hoạch chi tiết tỉ lệ 1/500.
Tổng cộng		m2	1.242.768	874.541	70%	

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh cho năm 2010 - 2012

Những kế hoạch sau đây (gọi tắt là “Kế hoạch”) được công bố tại thời điểm phát hành bản cáo bạch này chỉ với mục đích đăng ký niêm yết. Những kế hoạch này không nhằm mục đích khuyến cáo các nhà đầu tư đưa ra các quyết định liên quan đến chứng khoán của Công ty và cũng không nhằm mục đích đưa cho các nhà đầu tư bất kỳ tư vấn nào liên quan đến tình hình tài chính của Công ty và các công ty con, công ty liên kết. Theo đó, các cá nhân không nên sử dụng Kế hoạch này cho bất kì mục đích nào, các nhà đầu tư nên quan tâm đến các thông tin khác trong bản cáo bạch này để đưa ra quyết định đầu tư.

Chỉ tiêu Kế hoạch và kết quả thực tế có thể có chênh lệch trọng yếu, và Công ty không đảm bảo sẽ đạt được những chỉ tiêu này. Công ty không có nghĩa vụ, trách nhiệm, và ý định, cập nhật những thay đổi, điều chỉnh Kế hoạch hay bất kì sự kiện nào sau khi đệ trình việc niêm yết cổ phiếu. Công ty cũng không có ý định chuẩn bị hay ban hành những kế hoạch khác và dự kiến lợi nhuận, trừ khi luật định yêu cầu.

Kế hoạch chiến lược

- Định hướng đầu tư: Tập trung tối đa nguồn lực của mình vào các phân khúc thị trường trung cao cấp, đầu tư có chọn lọc vào phân khúc khách hàng mục tiêu, không đầu tư mang tính dàn trải.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh: Tập trung nâng cao năng lực cạnh tranh trong thiết kế kiến trúc, thiết kế nội thất, khâu hoàn thiện và hoạt động PR, marketing, phân phối sản phẩm, dịch vụ khách hàng, quản lý chi phí ngày càng hiệu quả nhằm gia tăng tỷ lệ lợi nhuận cao.
- Hợp tác chiến lược: Gia tăng tìm kiếm các đối tác có các lợi thế bổ sung để cùng đầu tư theo từng dự án. Đặc biệt là các đối tác có thế mạnh về vốn và phân phối sản phẩm.
- Hướng ra thị trường: Toàn thể Lãnh đạo – nhân viên Công ty Phát Đạt thực hiện nhất quán chủ trương hướng ra thị trường, nâng cao hiệu quả trong quản lý điều hành, phục vụ tốt nhu cầu khách hàng, lấy niềm tin, sự hài lòng của khách hàng làm thước đo cho sự thành công của doanh nghiệp.
- Hoạt động tài chính: Tiếp tục chiến lược đầu tư tài chính linh hoạt, sử dụng dòng ngân lưu nhạy bén, thận trọng tùy theo từng giai đoạn nhằm phát huy tối đa năng lực tài chính cho công ty. Thu xếp đủ nguồn vốn cho việc thực hiện các kế hoạch triển khai dự án đúng tiến độ, kế hoạch.
- Xây dựng đội ngũ: Từng cá nhân trong công ty luôn nỗ lực học tập, rèn luyện, nâng cao kỹ năng, chuyên môn nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu phát triển theo chiều sâu của công ty. Đồng thời nâng cao ý thức cùng xây dựng văn hóa doanh nghiệp vững mạnh.
- Quản trị điều hành: Phát huy sức mạnh tập thể, trách nhiệm cá nhân. Thay đổi mô hình quản trị có phân quyền và áp dụng công nghệ quản lý hiện đại ERP vào công việc.

Công ty Cổ phần Phát triển BĐS Phát Đạt	2010F	2011F	2012F
<i>(Triệu đồng)</i>			
<u>Bảng kết quả hoạt động kinh doanh</u>			
Doanh thu thuần	1.300.000	2.310.000	2.510.000
Lợi nhuận trước thuế	435.000	831.000	1.166.000
Lợi nhuận sau thuế	326.000	623.000	874.000
Tỷ lệ cổ tức dự kiến trên Vốn điều lệ	15% - 20%	15% - 20%	15% - 20%

Căn cứ và biện pháp thực hiện để đạt kế hoạch

- **Công tác đầu tư phát triển thương hiệu Phát Đạt:**

Bên cạnh việc phát triển thương hiệu The EverRich, Công ty sẽ đẩy mạnh việc phát triển thương hiệu Phát Đạt, nhằm tăng mức độ nhận biết, uy tín thương hiệu với khách hàng và các nhà đầu tư đồng thời thực hiện cho mục tiêu niêm yết cổ phiếu Công ty tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM thành công vào giữa năm 2010, thực hiện mục tiêu lâu dài là đưa thương hiệu Phát Đạt trở thành thương hiệu mạnh, là một trong 5 thương hiệu hàng đầu trong ngành BĐS Việt Nam vào năm 2015.

Thực hiện quảng bá thương hiệu Phát Đạt, PR cho thương hiệu trước khi lên sàn. Cụ thể Công ty đã cho đăng thông tin và thương hiệu trên các chương trình truyền hình như: Bản tin địa ốc (FBNC), Bản tin chứng khoán Giờ đặt lệnh (InfoTV), Bản tin chứng khoán cuối tuần (VTV9), Bản tin Toàn cảnh thị trường (VTV9), thực hiện các chương trình quảng cáo ngoài trời tại Sân bay Tân Sơn Nhất, Bản tin nội bộ cung cấp cho cổ đông, khách hàng,... Ngoài ra thương hiệu Phát Đạt cũng đã xuất hiện trên các website về tài chính có được sự quan tâm rất lớn từ các nhà đầu tư như: VietStock, CafeF, VnEconomy, Diaconline,...

- **Công tác phát triển nguồn nhân lực:**

Trong năm 2010, Công ty tiếp tục phát huy nguồn lực nội bộ, xây dựng đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn cao. Tiếp tục hoàn thiện chính sách đãi ngộ tạo điều kiện cho nhân viên phát triển trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp, đồng thời kiện toàn bộ máy tổ chức, lãnh đạo. Xem xét tuyển dụng những CBNV có trình độ đáp ứng cho kế hoạch phát triển trong tương lai của Công ty. Ngoài ra, tiếp tục triển khai các chương trình đào tạo nội bộ nhằm xây dựng đội ngũ năng động và chuyên nghiệp.

- **Công tác hoàn thiện và bàn giao Dự án The EverRich I:**

Công ty Phát Đạt cam kết tiếp tục thực hiện hoàn tất và hỗ trợ khách hàng trong quá trình hoàn thiện và bàn giao căn hộ nhằm tạo dựng niềm tin, uy tín của thương hiệu với khách hàng. Công ty Phát Đạt hiểu rằng những ứng xử của công ty hôm nay ở EverRich I sẽ tác

động vào niềm tin của khách hàng ở những dự án The EverRich II, III trong tương lai. Công ty phải làm tốt nhất để mang đến sự hài lòng cho khách hàng khi đã chọn mua căn hộ tại dự án The EverRich I.

- **Công tác triển khai Dự án The EverRich II - Phú Thuận:**

Vào ngày 14/01/2010 Công ty đã khởi công dự án The EverRich II, theo kế hoạch đến tháng 7/2010 căn bản hoàn thành nhà mẫu để chuẩn bị đón tiếp khách hàng, triển khai bán căn hộ sẽ được thực hiện vào đầu tháng 7/2010. Việc đưa Dự án The EverRich II ra thị trường là mục tiêu trọng tâm của Công ty Phát Đạt trong năm 2010, hiện nay các phòng ban trong công ty gấp rút khẩn trương thực hiện và mốc thời gian bán hàng là điểm mốc đánh giá sự nỗ lực hoàn thành công việc của Lãnh Đạo và nhân viên Công ty. Triển khai thành công việc bán 640 căn hộ ra thị trường theo kế hoạch, đạt được mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận.

- **Công tác triển khai Dự án The EverRich III - Tân Phú:**

Trong năm 2010, Công ty tiếp tục thực hiện khẩn trương công việc thỏa thuận đền bù, thu hồi hết đất trong dự án; chuẩn bị hoàn thiện các thủ tục pháp lý như phê duyệt Quy hoạch, thiết kế cơ sở để có thể nhanh chóng triển khai xin phép xây dựng. Theo kế hoạch, dự án này được triển khai vào năm 2012.

- **Công tác triển khai Dự án Nhà Bè:**

Triển khai hoàn thành các chủ trương chấp thuận đầu tư dự án, lập nhiệm vụ Quy hoạch 1/500, điều chỉnh Quy hoạch 1/200, Triển khai thiết kế QH 1/500 và hoàn thành hồ sơ nộp xin phê duyệt QH 1/500 cho dự án. Dự kiến dự án khởi công vào 2015.

- **Công tác triển khai Dự án khu Khách sạn và nghỉ mát Cam Ranh:**

Hoàn thành các thủ tục pháp lý dự án, thẩm tra thiết kế cơ sở, lập hồ sơ thẩm định dự án đầu tư xin phép xây dựng, hoàn thành việc ký hợp đồng thuê đất và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Công ty sẽ cân nhắc việc khởi công từng phần hoặc toàn bộ dự án vào cuối năm 2010 hoặc vào đầu quý 1/2011. Công ty sẽ khởi công xây dựng dự án này dựa vào nguồn thu của các dự án kinh doanh BĐS, vốn tín dụng ưu đãi từ chính sách.

- **Công tác triển khai Dự án Khu Khách sạn – Resort Hội An:**

Công ty đã chọn tập đoàn Marriott quản lý và thiết kế cho khách sạn. Theo kế hoạch sẽ chọn lựa nhà tư vấn thiết kế kiến trúc và Quy hoạch chi tiết 1/500 cho dự án và hoàn tất các hồ sơ nộp xin phê duyệt Quy hoạch 1/500. Dự kiến dự án khởi công vào 2015.

- **Công tác triển khai Dự án Khu Du lịch Phú Quốc:**

Triển khai hoàn thành các chủ trương chấp thuận đầu tư dự án, lập nhiệm vụ Quy hoạch 1/500, điều chỉnh Quy hoạch 1/200, Triển khai thiết kế QH 1/500 và hoàn thành hồ sơ nộp xin phê duyệt QH 1/500 cho dự án.

16. Nhận định của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu của Công ty

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Chúng tôi cho rằng nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra cho giai đoạn từ năm 2010 đến 2012 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư. Chúng tôi không chịu trách nhiệm về giá trị cổ phần của Công ty.

17. Các cam kết chưa hoàn thành

<i>(Triệu đồng)</i>	31/12/2009
Nhóm Công ty đang thuê văn phòng theo hợp đồng thuê hoạt động. Số tiền thuê cam kết phải trả ít nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2009 theo hợp đồng thuê hoạt động như sau:	
Cam kết thuê hoạt động	
Trong vòng 1 năm	3.983
Từ 2 đến 5 năm	15.932
Trên 5 năm	18.587
Cộng	38.502

Các cam kết liên quan đến các chi phí đầu tư lớn

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, Nhóm Công ty có khoản cam kết với số tiền 67.413.749.043 VNĐ chủ yếu liên quan đến việc xây dựng các căn hộ chung cư và phát triển cơ sở hạ tầng cho các công trình xây dựng dở dang.

Trái phiếu chuyển đổi

Từ ngày 21/12/2009 đến ngày 18/5/2010, Công ty đã phát hành thành công 500 tỷ VNĐ trái phiếu với mệnh giá 10.000.000 VNĐ thông qua tổ chức bảo lãnh phát hành là Công ty Cổ phần Chứng khoán Đông Á, chi tiết như sau:

Ngày phát hành	Ngày đáo hạn	Số lượng	Mệnh giá	Giá trị theo mệnh giá
12/12/2009	12/12/2012	3.500	10.000.000	35.000.000.000
14/12/2009	14/12/2012	1.350	10.000.000	13.500.000.000
29/12/2009	29/12/2012	2.650	10.000.000	26.500.000.000
27/02/2010	27/02/2013	2.500	10.000.000	25.000.000.000
22/03/2010	22/03/2013	10.000	10.000.000	100.000.000.000
31/03/2010	31/03/2013	17.500	10.000.000	175.000.000.000
8/4/2010	8/4/2013	2.500	10.000.000	25.000.000.000
29/04/2010	29/04/2013	2.000	10.000.000	20.000.000.000
18/05/2010	18/05/2013	8.000	10.000.000	80.000.000.000

- Giá phát hành: mệnh giá
- Điều kiện chuyển đổi:
 - Chuyển đổi thành quyền mua căn hộ của dự án The Everrich II trong vòng 6 tháng kể từ ngày phát hành; hoặc
 - Chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông với tỷ lệ 1 trái phiếu với mệnh giá 10.000.000 VNĐ cho 400 cổ phiếu trong vòng 2 năm kể từ ngày phát hành; hoặc
 - Hoàn trả lại vào cuối năm thứ ba với mệnh giá cộng tiền lãi theo lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng cộng biên độ 4% mỗi năm.

Đến ngày 31 tháng 03 năm 2010, thông qua tổ chức bảo lãnh phát hành là Công ty Cổ phần Chứng khoán Đông Á, Công ty đã phát hành 37.500 trái phiếu chuyển đổi với tổng giá trị là 375 tỷ đồng. Và đến ngày 18/5/2010 Công ty đã hoàn tất việc phát hành 50.000 trái phiếu chuyển đổi với tổng giá trị là 500 tỷ đồng trong đó 90% số lượng trái phiếu chuyển đổi phát hành tương đương 45.000 trái phiếu chuyển đổi là do một số cổ đông hiện hữu mua.

Trong tổng số 500 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi đã phát hành thì theo cam kết của trái chủ với Công ty Phát Đạt:

- Có 45.000 trái phiếu, tương đương 450 tỷ đồng mệnh giá sẽ thực hiện:
 - Quyền mua căn hộ với trị giá 450 tỷ đồng

- Hoặc hoàn trả lại vào cuối năm thứ 3 với mệnh giá cộng tiền lãi theo lãi suất kỳ hạn 12 tháng cộng biên độ 4% mỗi năm;
- Có 5.000 trái phiếu chuyển đổi, tương đương 50 tỷ VNĐ mệnh giá có thể lựa chọn một trong các quyền như sau:
 - Chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông theo điều khoản trái phiếu
 - Hoặc hoàn trả lại vào cuối năm thứ 3 với mệnh giá cộng tiền lãi theo lãi suất kỳ hạn 12 tháng cộng biên độ 4% mỗi năm trong đó hoàn trả 35 tỷ đồng vào ngày 12/12/2012, hoàn trả 13,5 tỷ đồng vào ngày 14/12/2012 và hoàn trả 1,5 tỷ đồng vào ngày 29/12/2012.

Kế hoạch phát hành cổ phiếu

Căn cứ vào Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010, Công ty có kế hoạch chào bán riêng lẻ 19.800.000 cổ phiếu cho các đối tác chiến lược. Thời điểm chào bán dự kiến là trong năm 2010 và 4 tháng đầu năm 2011. Chi tiết như sau:

- Mục đích phát hành và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành: phục vụ cho nhu cầu hoạt động kinh doanh, bổ sung vốn lưu động của Công ty.
- Loại cổ phần phát hành: cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Thời điểm phát hành: dự kiến trong năm 2010 và 4 tháng đầu năm 2011
- Số lượng cổ phần phát hành: 19.800.000 (mười chín triệu tám trăm ngàn).
- Phương thức phát hành: chào bán riêng lẻ.
- Tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư:
 - Là các cá nhân, tổ chức trong nước và nước ngoài;
 - Có khả năng, năng lực để đóng góp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hoặc công ty con và mang lại lợi ích cho Công ty trong dài hạn.
- Hạn chế chuyển nhượng: không hạn chế chuyển nhượng trừ trường hợp theo yêu cầu của pháp luật về chứng khoán tại thời điểm phát hành liên quan đến phương thức phát hành chào bán riêng lẻ.

18. Tranh chấp và kiện tụng (nếu có)

Đến thời điểm 30/6/2010, Công ty không có liên quan đến bất kì sự tranh chấp và kiện tụng nào.

V. THÔNG TIN VỀ CỔ PHIẾU ĐƯỢC NIÊM YẾT

- 1. Cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá:** 10.000 VND
- 3. Tổng số cổ phiếu niêm yết:** 130.200.000 cổ phiếu
- 4. Tổng số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo luật hiện hành:**

Theo quy định cam kết nắm giữ 100% và 50% trong khoảng 1đ, điều 8, mục 1 chương III Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19/1/2007 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, trong đó số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng của HĐQT, BGĐ, BKS, KTT là

- Trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết: 81.905.000 cổ phiếu
- Trong thời gian 6 tháng tiếp theo đó: 40.952.500 cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá:

Giá tham chiếu dự kiến của cổ phiếu trong ngày giao dịch đầu tiên được xác định là mức giá bình quân của bốn phương pháp định giá như sau:

- Phương pháp định giá dựa vào hệ số giá thị trường trên thu nhập mỗi cổ phần (P/E);
- Phương pháp định giá dựa vào hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách (P/B);
- Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức (DDM); và
- Phương pháp định giá dựa trên giá giao dịch bình quân trên thị trường không chính thức (OTC).

Phương pháp P/E:

Bước 1: Xác định chỉ số P/E bình quân của nhóm các công ty cùng ngành để từ đó xác định chỉ số P/E của Công ty.

- Dựa vào thông tin của các doanh nghiệp khác trong cùng ngành có cùng mô hình và quy mô hoạt động đã niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp.HCM và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội để xác định chỉ số P/E trung bình ngành:

Mã CK	Tên Công ty	VĐL (triệu đồng)	P/E	P/B
HAG	CTCP Hoàng Anh Gia Lai	2.925.207	14,29	4,29
VIC	CTCP Vincom	1.996.272	21,66	3,70
KBC	Tổng Công ty Phát triển Đô thị Kinh Bắc	1.991.243	16,36	2,97
P/E trung bình ngành			17,44	3,65

Nguồn: Bản tin thị trường của HOSE ngày 3/6/2010 và tính toán của VCSC

- Như vậy chỉ số P/E bình quân của nhóm công ty cùng ngành đầu tư phát triển và kinh doanh BĐS đã được lựa chọn như trên là 17,44.

Bước 2: Xác định thu nhập trên mỗi cổ phiếu của Công ty Phát Đạt tại thời điểm 31/03/2010

$$\begin{aligned}
 \text{Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS)} &= \frac{\text{Thu nhập sau thuế từ 31/03/2009 đến 31/03/2010}}{\text{Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ}} \\
 &= \frac{193.625 \text{ ngàn đồng}}{130.200.000 \text{ cổ phiếu}} \\
 &= 1.487 \text{ đồng}
 \end{aligned}$$

Bước 3: Xác định giá cổ phiếu niêm yết dự kiến

$$\begin{aligned}
 \text{Giá cổ phiếu niêm yết dự kiến (P)} &= \text{P/E bình quân ngành} \times \text{EPS} \\
 &= 17,47 \times 1.487 \\
 &= 25.928 \text{ Đồng}
 \end{aligned}$$

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chỉ số giá trên thu nhập một cổ phiếu (P/E) là **25.928 đồng/cổ phần**.

Phương pháp P/B

Theo phương pháp P/B, giá cổ phiếu Công ty Phát Đạt sẽ được tính như sau:

- Giá cổ phiếu dự kiến niêm yết = Hệ số giá P/B của ngành X giá trị sổ sách cổ phiếu Công ty Phát Đạt.
 Trong đó:
 - Giá trị sổ sách của cổ phiếu = (Tổng tài sản – Nợ phải trả - Giá trị tài sản vô hình)/tổng số cổ phiếu phát hành.
 - Tuy nhiên, giá trị tài sản vô hình của Công ty là quyền sử dụng đất nên sẽ không được trừ ra khi tính giá trị sổ sách của công ty. Vì vậy, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu của Công ty Phát Đạt = $(3.741.736.127.172 - 2.268.141.185.811) / 130.200.000 = 11.317 \text{ đồng/cổ phiếu}$.
 - Giá cổ phiếu dự kiến niêm yết = $11.317 \times 3,65 = 41.307 \text{ đồng/cổ phiếu}$

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chỉ số giá trên giá trị sổ sách một cổ phiếu (P/B) là **41.307 đồng/cổ phần**.

Phương pháp DDM

Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức là phương pháp xác định giá trị mỗi cổ phần trên cơ sở khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong tương lai với giả định giá cổ phần bằng giá trị hiện tại của dòng cổ tức trong tương lai của doanh nghiệp.

Giá cổ phần của Công ty Phát Đạt được tính toán dựa trên cơ sở các kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2010 - 2012 của đơn vị và mức độ rủi ro cũng như triển vọng phát triển trong hoạt động của doanh nghiệp.

- Trong phương pháp chiết khấu dòng cổ tức, giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp sẽ được xác định theo công thức:

$$Po = \sum D_i / (1+k)^i + D_n / (1+k)^n \quad (*)$$

Trong đó:

- Po là giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp
- Di là giá trị cổ tức của năm thứ i (i có giá trị từ 1 cho đến 3) tính cho giai đoạn 2010-2012.
- k là tỷ lệ chiết khấu
- Dn là giá trị các dòng cổ tức tương lai từ năm 2013 trở đi được tính về thời điểm 2012: $D_n = D_{n+1} / (k-g)$ (**)
- g là tỷ lệ tăng trưởng ổn định từ năm 2013
- n = 3 (3 năm từ 2010-2012)
- D_{n+1} là giá trị cổ tức năm 2013 = giá trị cổ tức 2012 x (1+g).

Các giả định:

- Theo kế hoạch kinh doanh của Công ty, cổ tức năm 2010 dự kiến là 15%/năm, năm 2011 là 18% và năm 2012 là 21,60%.
 - Tỷ lệ chiết khấu được tính theo công thức sau: $k = \text{Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm} + \text{Phần bù rủi ro} = 9,00\% + 6,00\% = 15,00\%$
 - Dự kiến tỷ lệ tăng trưởng (g) của công ty từ năm 2012 trở đi xấp xỉ 10%/năm.
- Áp dụng công thức (*) và (**) tính được $Po = 35.331$ đồng/cổ phần

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chiết khấu dòng cổ tức (DDM) là **35.331 đồng/cổ phần**.

Phương pháp so sánh giá trên thị trường OTC

Tham khảo giá cổ phiếu Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt giao dịch trên thị trường không chính thức (OTC) trong giai đoạn trước niêm yết từ 01/04/2010 đến thời điểm hiện tại thì giá giao dịch bình quân vào khoảng 38.000 đồng/cổ phiếu. (Nguồn Công ty Phát Đạt và VCSC).

Xác định giá cổ phiếu dự kiến niêm yết:

Phương pháp định giá	Giá (đồng)	Tỷ trọng
P/E	25.928	25%
P/B	41.307	25%
DDM (g = 10%, k = 15%)	35.331	25%
OTC	38.000	25%
Giá bình quân	35.142	100%

Như vậy, giá cổ phiếu dự kiến niêm yết của Công ty được làm tròn là **36.000 đồng/cổ phần**.

6. Giới hạn sở hữu cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài

Theo điều lệ của Công ty thì nhà đầu tư nước ngoài không bị bất kì hạn chế nào đối với việc sở hữu cổ phiếu của Công ty và vì vậy nhà đầu tư nước ngoài được tự do chuyển nhượng cổ phần Công ty theo quy định của pháp luật hiện hành.

Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên TTCK Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phần của công ty cổ phần đại chúng (bao gồm công ty đại chúng niêm yết và chưa niêm yết), trừ trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác. Nhà đầu tư nước ngoài bao gồm Tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài và chi nhánh của các tổ chức này tại nước ngoài và tại Việt Nam; tổ chức thành lập và hoạt động ở Việt Nam có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%; quỹ đầu tư, công ty đầu tư chứng khoán có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%; Cá nhân nước ngoài là người không mang quốc tịch Việt Nam, cư trú tại nước ngoài hoặc tại Việt Nam.

Hiện tại có 0,84% cổ phần của Công ty được giữ bởi các nhà đầu tư nước ngoài.

7. Các loại thuế có liên quan:

Đối với Công ty:

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp kể từ năm 2009 trở đi là 25%.

Thuế giá trị gia tăng: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10%.

Bộ Tài Chính đang hoàn thiện hướng dẫn đối với việc thu thuế thu nhập liên quan đến các giao dịch thông qua hợp đồng góp vốn. Chủ đầu tư hay đơn vị quản lý sản giao dịch sẽ chịu trách nhiệm thu thuế

Các loại thuế khác tùy thuộc vào các quy định cụ thể của Chính phủ về thuế trong từng thời điểm nhất định.

Thông tư số 37/2009/TT-BXD đã có hiệu lực vào ngày 1/12/2009 để xác định và quản lý chi phí dịch vụ đối với loại hình nhà chung cư. Thông tư này quy định mức phí dịch vụ phải có sự thống nhất của hơn 50% thành viên ban quản lý chung cư hay hơn 50% hộ gia đình nếu ban quản lý chưa được thành lập.

Đối với nhà đầu tư:

Nhà đầu tư là cá nhân

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Cách 1: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế.

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm (a) phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, (b) phí lưu ký chứng khoán, (c) phí ủy thác chứng khoán và (d) các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước. Khi chọn cách này, đối tượng nộp thuế sẽ có thể không sửa cách tính thuế cho đến năm sau.

Cách 2: áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

- Thu nhập từ lợi tức cổ phần

Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân với mức thuế suất là 5% tổng số lợi tức cổ phần nhận được.

Ngoài ra, thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần và lợi tức cổ phần còn được quy định tại Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều

của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

Tuy nhiên, theo Nghị quyết số 32/2009/QH12 điều chỉnh mục tiêu tổng quát, một số chỉ tiêu kinh tế, ngân sách nhà nước, phát hành bổ sung trái phiếu Chính Phủ năm 2009 và miễn, giảm thuế thu nhập cá nhân ngày 19/06/2009 của Quốc Hội, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán và thu nhập từ lợi tức cổ phần của cá nhân được miễn thuế đến hết năm 2009.

Nhà đầu tư là tổ chức

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

Các tổ chức trong nước và các tổ chức nước ngoài đáp ứng một số điều kiện, được quy định tại Thông tư số 134/2008/TT-BTC hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam ngày 31/12/2008 của Bộ Tài Chính, phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc chuyển nhượng cổ phiếu theo Nghị định số 124/2008/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp ngày 11/12/2008 của Chính Phủ và Thông tư số 130/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124 ngày 26/12/2008 của Bộ Tài Chính. Mức thuế suất trong trường hợp này là 25% thu nhập tính thuế. Thuế thu nhập phải nộp = thu nhập tính thuế x 25%, trong đó thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế liên quan trực tiếp đến việc chuyển nhượng có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm (a) chi phí để làm các thủ tục pháp lý cần thiết cho việc chuyển nhượng; (b) các khoản phí và lệ phí phải nộp khi làm thủ tục chuyển nhượng; (c) các chi phí giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng chuyển nhượng; và (d) các chi phí khác có chứng từ chứng minh.

Tổ chức nước ngoài không đáp ứng các điều kiện quy định tại Thông tư 134 nêu trên phải chịu một khoản thuế khi chuyển nhượng cổ phiếu là 0,1% giá chuyển nhượng cổ phiếu từng lần.

- Thu nhập từ lợi tức cổ phần

Theo quy định của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008 của Quốc Hội thì thu nhập từ lợi tức cổ phần được chia sau khi đã nộp thuế thu nhập doanh nghiệp là thu nhập được miễn thuế.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

- Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)
Website: <http://www.vcsc.com.vn> Email: info@vcsc.com.vn
Trụ sở chính: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Tp.HCM.
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209
- Chi nhánh Hà Nội
Địa chỉ: 18 Ngô Quyền, Phường Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội.
Điện thoại : (+84 4) 6262 6999 Fax: (+84 4) 6278 2688

2. Tổ chức kiểm toán

- Công ty TNHH E&Y Việt Nam
Trụ sở chính: Lầu 8, Saigon Riverside Office Center, 2A – 4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại: (+84 8) 3824 5252 Fax: (+84 8) 3824 5250
- Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn thuế ATAX
Trụ sở chính: 32 Lê Đình Lý – Tp Đà Nẵng
Điện thoại: (+84 511) 365 3765 Fax: (+84 511) 365 3737

VII. PHỤ LỤC

- Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy CNĐKKD của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Phụ lục II: Điều lệ Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2008, Báo cáo kiểm toán hợp nhất và Báo cáo kiểm toán Công ty Mẹ năm 2009, Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính Công ty Mẹ Quý 1/2010.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

CHỦ TỊCH HĐQT kiêm TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN ĐẠT

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

PHAN TÔN NGỌC TIẾN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN HỮU DUY

NGƯỜI CÔNG BỐ THÔNG TIN

TRẦN THỊ HƯƠNG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN- CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔ HẢI