

Số:/2025/BC-HĐQT-FIR

Đà Nẵng, ngày 21 tháng 03 năm 2025

DỰ THẢO

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Thị trường bất động sản Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2024 cho thấy sự phục hồi tích cực sau giai đoạn khó khăn, nhờ sự ổn định của nền kinh tế và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ. Các phân khúc bất động sản, từ nhà ở, thương mại tới bất động sản công nghiệp, đều cho thấy dấu hiệu tăng trưởng tích cực với nhiều dự án mới được triển khai.

Thị trường BĐS nhà ở đã bắt đầu ghi nhận những dấu hiệu thể hiện sự “tăng nhiệt” thông qua câu chuyện đấu giá đất “nóng” hơn bao giờ hết với các phiên đấu giá được tổ chức “xuyên đêm”, ghi nhận hàng trăm, thậm chí cả nghìn người chấp nhận “ăn trực nằm chờ” để tranh suất. Mức giá trúng cũng cao kỷ lục, ngang ngửa đất dự án đã được đầu tư hạ tầng bài bản. Sức nóng của thị trường còn được dẫn dắt bởi phân khúc căn hộ, với mức giá liên tục thiết lập mặt bằng mới ở mức cao, trên cả thị trường sơ cấp và thứ cấp. Bất chấp giá bán tăng cao, các dự án căn hộ mới ra hàng, đều ghi nhận tỷ lệ hấp thụ rất tốt.

Quý 3 năm 2024, thị trường BĐS nhà ở tiếp tục ghi nhận nguồn cung đạt mức 22.412 sản phẩm được chào bán trên thị trường, với khoảng 14.750 sản phẩm mở bán mới, giảm 25% so với quý trước, nhưng đã tăng 60% so với cùng kỳ năm 2023. Mặc dù có sự sụt giảm về số lượng theo thống kê, nhưng nguồn cung quý 3 vẫn cho thấy sự “tăng trưởng” khi xuất hiện một số dự án mới, đặc biệt có sự góp mặt của dự án quy mô lớn bắt đầu triển khai, giúp thị trường trở nên “náo nhiệt” hơn.

Trong 9 tháng đầu năm 2024, thị trường đã ghi nhận 38.797 sản phẩm mới được chào bán. Nguồn cung vẫn ghi nhận sự phân hóa mạnh. Theo đó 70% nguồn cung mới đến từ phân khúc căn hộ chung cư. Trong đó, các sản phẩm có giá bán trên 50 triệu đồng/m² trở lên chiếm phần áp đảo. Thị trường gần như vắng bóng hoàn toàn căn hộ chung cư thương mại giá bình dân. Về khu vực, miền Bắc dẫn đầu nguồn cung mới với 46%, theo sau là miền Trung với 29% và miền Nam là 25%.

Mặc dù nguồn cung chủ yếu thuộc phân khúc cao cấp và hạng sang, toàn thị trường ghi nhận khoảng 10.400 giao dịch thành công trong quý 3, tương đương với tỷ lệ hấp thụ đạt 51%. Điều này phản ánh sự quan tâm của thị trường đối với các sản phẩm bất động sản mới, mặc dù phần lớn nguồn cung mới được hoàn thiện với tiêu chuẩn cao và chi phí đầu tư, đặc biệt là chi phí liên quan đến đất đai, đang gia tăng.

Xu hướng phát triển căn hộ diện tích nhỏ nhằm giảm giá trị tổng thể của căn hộ, phù hợp hơn với nhu cầu và khả năng tài chính của người độc thân, gia đình trẻ, ngày càng rõ nét. Đây cũng là loại hình ghi nhận thanh khoản tốt nhất.

Phân khúc BĐS công nghiệp tiếp tục duy trì sức “nóng” với số lượng dự án mới được triển khai tăng trưởng mạnh, cùng nguồn vốn FDI ngày càng “dồi dào”.

Phân khúc BĐS thương mại văn phòng và bán lẻ đều tiếp tục phát triển với nhiều tiềm năng trong dài hạn từ các nhu cầu ngày càng tăng trưởng cả về quy mô lẫn chất lượng. Các văn phòng hiện đại, cao cấp, đạt chứng chỉ xanh, đáp ứng các tiêu chuẩn phát triển bền vững tiếp tục thu hút khách thuê, đặc biệt là doanh nghiệp nước ngoài. Các trung tâm thương mại mới, tích hợp nhiều hoạt động, cũng tiếp tục “đất khách”. Trong khi các tòa nhà văn phòng cũ, các trung tâm thương mại cũ, không chủ động cải tạo, nâng cấp, cùng với các mặt bằng nhà phố diện tích nhỏ tại các tuyến phố đặc địa, ghi nhận tỷ lệ trống ngày càng cao.

Tuy nhiên thị trường BĐS du lịch, nghỉ dưỡng vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Theo đó, trong quý 3/2024, thị trường BĐS du lịch, nghỉ dưỡng Việt Nam ghi nhận khoảng 945 sản phẩm mới, giảm mạnh chỉ bằng 35% so với quý trước và tương đương với cùng kỳ năm 2023. Sự sụt giảm này chủ yếu do nguồn cung mới quý trước phát sinh cục bộ từ một dự án lớn. Tính chung trong 9 tháng đầu năm 2024, toàn thị trường du lịch, nghỉ dưỡng ghi nhận 4.059 sản phẩm mở bán mới, tăng 80% so với cùng kỳ năm 2023 nhưng mới chỉ đạt 25% so với cùng kỳ năm 2022.

Qua những số liệu trên cho thấy thị trường BĐS quý 3 và 09 tháng đầu năm 2024 đang dần phục hồi sau giai đoạn khó khăn, nhưng từng phân khúc vẫn đối mặt với những thách thức riêng.

Về phía First Real, mặt dù thị trường chung đã bước đầu tăng nhiệt và có sự khởi sắc trong 09 tháng đầu năm 2024 nhưng Công ty vẫn chưa có sự chuyển biến trong hoạt động kinh doanh, cụ thể, trong năm 2024, First Real ghi nhận doanh thu thuần, đạt 123.961.564.779 đồng và đạt 35% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua, lợi nhuận sau thuế đạt 610.194.284 đồng và đạt 1% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua. Như vậy, trên kết quả tổng kết năm 2024 Công ty chưa thể đạt được kết quả kinh doanh mà ĐHĐCĐ đã đề ra. Nguyên nhân xuất phát từ đặc thù của các sản phẩm mà Công ty đang triển khai kinh doanh. Phân khúc các sản phẩm kinh doanh nằm chủ yếu ở đất nền dự án và bất động sản du lịch. Những khó khăn trước đó vẫn chưa được gỡ bỏ, chủ yếu do các chủ đầu tư phải đối mặt không ít khó khăn liên quan đến việc thu xếp nguồn vốn, huy động nguồn lực để phát triển dự án, vướng mắc từ các quy định mới, công tác giải tỏa mặt bằng. Từ đó, ảnh hưởng đến tiến độ triển khai, bỏ lỡ những cơ hội thị trường nhất định. Hơn nữa, sự nóng lên của thị trường Bất động sản trong năm 2024 hầu hết diễn ra ở các thành phố lớn, nhưng các phân khúc bất động sản mà Công ty đang kinh doanh lại nằm ở hầu hết các tỉnh thành.

Tuy nhiên, dấu hiệu tăng nhiệt này cũng sẽ là một cơ hội mở ra sự lan tỏa đến các phân khúc bất động sản ở các tỉnh lân cận, và mở ra cơ hội cho năm 2025.

Việc Luật Nhà ở 2023, Luật Kinh doanh Bất động sản 2023 và Luật Đất đai 2024 chính thức có hiệu lực từ ngày 1/8/2024, sớm hơn 5 tháng so với quy định trước đó, góp phần hoàn thiện hành lang pháp lý cho thị trường bất động sản và mở ra chu kỳ mới cho thị trường theo hướng an toàn, lành mạnh, bền vững hơn.

Trên cơ sở những kết quả ghi nhận được từ 9 tháng đầu năm 2024, Công ty First Real tự tin rằng nếu các yếu tố như chính sách pháp lý, tài chính và đầu tư công tiếp tục được cải thiện, thị trường khả năng sẽ tiếp tục "tăng nhiệt" trong giai đoạn cuối năm và kéo dài trong các năm tiếp theo khi hàng lang pháp lý mới chính thức đi vào cuộc sống, khi các chủ đầu tư tiếp tục đẩy mạnh triển khai dự án,... Cùng với việc Nhà nước sẽ tiếp tục tăng cường giám sát và điều tiết thị trường, bảo đảm sự ổn định và phát triển đúng hướng. Đồng thời, xu hướng bất động sản xanh đang nổi lên, được kỳ vọng sẽ dẫn dắt thị trường trong chu kỳ mới.

Các phân khúc sẽ tiếp tục ghi nhận sự phục hồi: căn hộ cao cấp tiếp tục dẫn dắt thị trường, biệt thự, liền kề trở nên sôi động, đất nền pháp lý sạch thu hút nhà đầu tư, và nhà ở xã hội sẽ có thêm cơ hội nhờ vào các quy định mới. Bất động sản công nghiệp tăng trưởng, bất động sản du lịch nghỉ dưỡng sẽ có cơ hội cải thiện.

Với tinh thần hành động quyết liệt, khẩn trương, nhất quán, Ban lãnh đạo First Real đã kịp thời, chủ động đưa ra các giải pháp ứng phó với những diễn biến mới, để bắt kịp với xu thế mới trong chu kỳ tăng trưởng mới của Bất động sản.

Biết rằng Công ty đang trải qua giai đoạn khó khăn nhưng đây cũng chính là lúc để Công ty chứng minh thực lực, nâng cao nội lực và gia tăng tính cạnh tranh, thông qua việc tái cấu trúc và đưa ra chiến lược đầu tư phù hợp. First Real tin rằng sau mỗi lần đối diện cùng khó khăn hay thách thức, khủng hoảng, Công ty chắc chắn lại đứng dậy mạnh mẽ, quyết tâm hơn. First Real đang có sự chuẩn bị khá kỹ lưỡng cho hành trang sắp tới cụ thể, First Real đang chủ động cập nhật và nắm bắt kịp thời các thay đổi mới. Đồng thời, First Real đã có kế hoạch điều chỉnh chiến lược kinh doanh để phù hợp với hành lang pháp lý và xu hướng phát triển thị trường. Tăng cường tham gia các chương trình đào tạo, đảm bảo toàn bộ nhân viên kinh doanh phải thi sát hạch chứng chỉ hành nghề, đây là bước đi quan trọng để xây dựng sự chuyên nghiệp và uy tín trong nghề. Phối hợp với chủ đầu tư đẩy mạnh nghiên cứu phát triển sản phẩm theo đúng xu hướng và khả năng chi trả của phần đông người dân. Các sản phẩm giao dịch bất động sản phải nâng cao trách nhiệm trong việc thẩm định pháp lý dự án, nhằm đảm bảo lựa chọn những dự án chất lượng tham gia phân phối. Đây là những nền tảng vững chắc cho First Real để bứt phá trong chu kỳ bất động sản sắp tới.

Năm 2024 tiếp tục là một năm khó khăn với nền kinh tế, tuy kết quả kinh doanh năm 2024 tăng trưởng chậm lại do ảnh hưởng chung của nền kinh tế và thị trường bất động sản, First Real đã quyết tâm, nỗ lực đồng lòng cùng người lao động cố gắng để vượt qua những khó khăn ngắn hạn và duy trì phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

2. Tình hình tài chính

2.1. Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	2024 VND	2023 VND	Tăng (giảm) (%)
Tài sản ngắn hạn	815.394.883.921	866.935.374.558	-6%
Tiền và các khoản tương đương tiền	5.857.974.132	11.287.141.956	-48%
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	15.874.200.043	24.326.130.739	-35%
Trả trước cho người bán ngắn hạn	170.887.411.462	235.020.460.418	-27%
Phải thu ngắn hạn khác	373.405.200.580	302.245.140.583	24%
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-19.616.234.047	-19.616.234.047	0%
Hàng tồn kho	266.162.166.740	310.883.838.250	-14%
Tài sản ngắn hạn khác	2.824.165.011	2.788.896.659	1%
Tài sản dài hạn	524.012.761.606	535.986.849.198	-2%
Các khoản phải thu dài hạn	201.311.000.000	210.246.000.000	-4%
Tài sản cố định	1.511.350.484	2.000.835.899	-24%
Bất động sản đầu tư	57.160.127.459	57.750.270.321	-1%
Tài sản dở dang dài hạn	51.561.298.908	51.269.299.940	1%
Đầu tư tài chính dài hạn	200.239.613.267	201.476.000.000	-1%
Tài sản dài hạn khác	12.229.371.488	13.244.443.038	-8%
TỔNG TÀI SẢN	1.339.407.645.527	1.402.922.223.756	-5%

Tổng tài sản của Công ty tại thời điểm kết thúc năm tài chính 2024 là 1.339 tỷ đồng, giảm 5% so với cùng kỳ năm 2023. Cơ cấu giá trị tài sản giảm chủ yếu ở các khoản mục Tài sản ngắn hạn. Cụ thể các khoản mục giảm chủ yếu là Tiền và các khoản tương đương tiền với tỉ lệ giảm 48%, Phải thu ngắn hạn của khách hàng với tỉ lệ giảm 35% và Trả trước cho người bán ngắn hạn với tỉ lệ giảm 27%.

2.2. Tình hình nợ phải trả

2. Chỉ tiêu	2024 (VND)	2023 (VND)	Tăng (giảm) (%)
Nợ ngắn hạn	509.617.066.010	525.424.755.947	-3%
Phải trả người bán ngắn hạn	1.300.794.622	1.153.615.762	13%
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	112.248.749.803	140.926.943.944	-20%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	53.724.107.163	56.281.607.743	-5%
Phải trả người lao động	1.002.871.814	1.367.820.543	-27%
Chi phí phải trả ngắn hạn	16.953.695.090	1.214.880.731	1296%
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	888.840.000	888.840.000	0%
Phải trả ngắn hạn khác	26.456.466.386	37.791.146.153	-30%
Vay ngắn hạn	297.041.541.132	285.798.801.071	4%
Nợ dài hạn	87.757.644.588	136.074.727.164	-36%
Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	7.362.558.000	8.251.398.000	-11%
Phải trả dài hạn khác	0	36.520.386	-100%
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	80.153.563.737	127.787.908.778	-37%
Vốn chủ sở hữu	742.032.934.929	741.422.740.645	0,08%
TỔNG NGUỒN VỐN	1.339.407.645.527	1.402.922.223.756	-5%

Tổng nợ phải trả của Công ty tại thời điểm cuối năm tài chính 2024 là 597 tỷ đồng, giảm 10% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó chủ yếu là khoản Vay và nợ thuê tài chính dài hạn giảm 47,6 tỷ đồng, giảm 37%. Nhìn chung cơ cấu Nợ trên tổng tài sản của Công ty luôn được duy trì ở mức ổn định và an toàn, thể hiện cam kết của Công ty khi luôn đảm bảo tính thanh khoản, quyền lợi của khách hàng, cổ đông và các đối tác khác.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Để quản lý tốt công ty trong giai đoạn phát triển với tốc độ tăng trưởng rất cao, First Real chú trọng nâng cấp hệ thống quản lý doanh nghiệp và đã đạt được những chuyển biến đáng kể. Công ty đặc biệt ưu tiên cho sự đổi mới và nâng cao năng lực cũng như ứng dụng công nghệ thông tin.

First Real vốn có nền tảng về quy trình và hệ thống quản lý. Để đáp ứng nhu cầu phát triển mới, yêu cầu quy trình và hệ thống này cần được cải tiến chuyên nghiệp hơn để vừa đảm bảo tính chặt chẽ, sâu sát, tuân thủ, vừa đủ với sự cởi mở linh hoạt để đón nhận và hỗ trợ các xu hướng mới.

Do đó, song hành với hoạt động kinh doanh của công ty, hoạt động nâng cấp, đổi mới cơ cấu bên trong cũng được diễn ra xuyên suốt thông qua việc cập nhật các chính sách quản lý, điều chỉnh các quy định, quy trình để phù hợp với nhu cầu thực tiễn và quy định pháp luật.

Công ty đang dần hoàn thiện và ổn định hoạt động của các phòng ban Kế hoạch và Bộ phận nghiên cứu phát triển, phân chia rõ ràng mục đích, hiệu quả và chức năng của từng bộ phận theo đúng chuyên môn và nghiệp vụ.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty và kế hoạch đầu tư trong thời gian tới, Công ty đặt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 như sau:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2024	Kế hoạch Năm 2025	% KH/TH
Doanh thu thuần	123.961.564.779	300.000.000.000	242%
Lợi nhuận sau thuế	610.194.284	60.000.000.000	9832.9%
Vốn điều lệ	642.452.810.000	642.452.810.000	100%

(Nguồn: CTCP Địa Ốc First Real, Số liệu thực hiện năm 2024 được lấy trên BCTC kiểm toán hợp nhất năm tài chính kết thúc ngày 30/09/2024)

Các biện pháp thực hiện:

- Về hoạt động kinh doanh, môi giới bất động sản:
 - + Tiếp tục củng cố, mở rộng mạng lưới phân phối, môi giới các sản phẩm bất động sản
 - Mở rộng hệ thống sàn giao dịch trực tuyến, các văn phòng đại diện ra các tỉnh có tiềm năng tăng trưởng bất động sản trên cả nước. Các địa phương được lựa chọn để đặt thêm hoặc mở mới các sàn truyền thống, các văn phòng đại diện có mức độ tăng trưởng kinh tế cao như Đà Nẵng, Quảng Nam...
 - Đồng thời, Công ty chú trọng phát triển mạng lưới phân phối với các sàn liên kết, các doanh nghiệp môi giới ở dưới các địa phương. Chính sách này giúp công ty tiết giảm các khoản chi phí cố định, chi phí quản lý doanh nghiệp trong vận hành. Với các sàn truyền thống và các đội môi giới, nếu hoạt động không hiệu quả, Công ty sẽ tiến hành phân tách và sát nhập với các đơn vị khác.
 - + Tăng cường kiểm soát nguồn cung các dự án
 - Để có lượng sản phẩm bất động sản phân phối chất lượng và ổn định, Công ty tiếp tục đẩy mạnh, tăng cường quan hệ hợp tác với các chủ đầu tư các dự án với mục

tiêu đồng hành cùng với chủ đầu tư các dự án trong quá trình phát triển sản phẩm.

- Công ty đẩy mạnh hoạt động đầu tư, góp vốn với chủ đầu tư để mua dự án. Sau khi dự án được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo từng lô, Công ty sẽ nhận lại số lô đất tương ứng với số vốn góp ban đầu. Đồng hành phát triển dự án cùng với chủ đầu tư từ lúc dự án bắt đầu triển khai giúp Công ty có nguồn cung dự án dồi dào.

- *Về quản lý tài chính:*

- + Đảm bảo tỷ lệ nợ vay trong cơ cấu nguồn vốn của First Real luôn nằm trong tầm kiểm soát. Nhằm tạo nên một nền tảng tài chính ổn định và hạn chế các tác động từ biến động lãi suất cũng như áp lực tài chính trong hoạt động kinh doanh của mình. Để có được nguồn tài chính lành mạnh, đảm bảo cho sự phát triển bền vững trong tương lai, First Real đưa ra các biện pháp sau:

- Đẩy mạnh công tác thẩm định chất lượng nhà đầu tư, thường xuyên đánh giá, theo dõi các khoản nợ phải thu khách hàng nhằm hạn chế tỷ lệ nợ phải thu khó đòi, nâng cao chất lượng doanh thu của Công ty
- Các bộ phận nghiệp vụ thường xuyên phân tích, đề xuất các vấn đề tài chính để tham mưu cho Ban Lãnh đạo một cách nhanh chóng, chính xác và toàn diện về thực trạng hoạt động tài chính. Chú trọng thực hiện tốt việc tham mưu, đề xuất những giải pháp hữu hiệu trong từng thời điểm, từng tình hình.
- Thực hiện tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2024.
- Nâng cao năng lực chuyên môn cán bộ nhân viên khối Tài chính – kế toán, kịp thời cập nhật và áp dụng, tuân thủ các quy định mới nhất về quản lý tài chính
- Công bố thông tin tài chính minh bạch và kịp thời.

- *Về hoạt động Marketing:*

- + Tiếp tục đẩy mạnh vào hoạt động truyền thông Marketing, xây dựng hình ảnh và phát triển thương hiệu để khẳng định vị thế của mình trên thị trường bất động sản.
- + Đa dạng các hình thức marketing các sản phẩm của Công ty như trang web bất động sản, quảng cáo cho các kênh digital.
- + Hoàn thiện các website của Công ty nhằm cung cấp thông tin về các dự án Công ty phân phối hoặc những dự án công ty đầu tư. Bên cạnh phương thức quảng bá truyền thống, mở rộng thêm các kênh quảng bá mới trên các phương tiện truyền thông phổ biến hiện nay như Facebook, Youtube, ... Nhờ vậy, tập khách hàng của Công ty sẽ ngày càng được mở rộng và số lượng các sản phẩm bất động sản môi giới thành công sẽ tăng lên.
- + Chú trọng xây dựng hình ảnh, thương hiệu của công ty trong mắt khách hàng.

- *Về quản lý nhân sự:*

Hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, ngoài yêu cầu phải có tiềm lực tài chính đủ mạnh thì chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty luôn quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần của người lao động. Các chính sách về lao động luôn hướng đến sự bình đẳng, trả lương công bằng theo năng lực và chú trọng đến sự phát triển năng lực của từng cá nhân. Bên cạnh đó, Công ty luôn nỗ lực tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh, thân thiện cho tập thể cán bộ nhân viên. Cán bộ nhân viên Công ty hàng năm đều được tổ chức khám sức khỏe định kỳ, được tạo điều kiện tham gia các hoạt động văn nghệ, thể thao, các hoạt động tình nguyện, hoạt động xã hội, ...

5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty

6.1 Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường (tiêu thụ nước, năng lượng, phát thải...)

Trong năm qua, Công ty đã vận động các cán bộ công nhân viên thực hiện chiến dịch tiết kiệm và giảm phát thải như sau: Dọn vệ sinh nơi làm việc, tạo môi trường làm việc trong lành, làm nên một nếp sống văn minh trong mỗi cá nhân người lao động; Thực hiện sắp đặt cây xanh quanh nơi làm việc nhằm tạo thêm mảng xanh nơi làm việc, góp phần tạo tâm lý thoải mái cho người lao động; Tận dụng ánh sáng tự nhiên bằng cách kèm rèm che lên cao vào buổi sáng; Tắt hết hệ thống lạnh trước khi hết giờ làm việc 10 phút; Dùng bình nước tái sử dụng thay vì dùng bình đóng chai dùng một lần; Sử dụng tiết kiệm giấy, in hai mặt.

6.2 Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động

Người lao động là một trong những yếu tố quyết định đến sự phát triển bền vững của Công ty. Trước bối cảnh nhiều doanh nghiệp bất động sản phá sản, làn sóng thất nghiệp lan rộng, nhưng First Real vẫn đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động. Ban lãnh đạo luôn tạo điều kiện để người lao động có thể phát huy hết khả năng trong một môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp. Thực hiện công tác đào tạo tại chỗ đối với nhân sự mới tuyển dụng, thử việc, đào tạo phát triển nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ đối với nhân sự kế thừa. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cũng không ngừng cải cách chính sách lương thưởng, phúc lợi, để góp phần nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

First Real luôn đảm bảo rằng tất cả người lao động tại Công ty được bảo vệ theo quy định của pháp luật và nhận các quyền lợi cơ bản như lương, thưởng, phụ cấp, bảo hiểm và điều kiện làm việc an toàn, cam kết toàn bộ hợp đồng ký kết với CBNV đều được ký hợp đồng lao động theo đúng quy định của pháp luật.

6.3 Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương

Bên cạnh mục tiêu hoạt động vì lợi nhuận, tối đa hóa lợi ích cho cổ đông, First Real còn quan tâm đến việc chia sẻ một phần lợi nhuận của mình vào sự phát triển chung của xã hội, cộng đồng người dân sinh sống trong địa bàn hoạt động của Công ty.

Ý thức trách nhiệm với môi trường và xã hội được thể hiện cụ thể trong mọi hoạt động phát triển của Công ty. Một số chính sách tiêu biểu:

- Khi phát triển một dự án, First Real luôn chú trọng đến tính hài hòa của quy hoạch tổng thể, tính thẩm mỹ của thiết kế và chất lượng xây dựng. Đây là điều kiện đầu tiên để đảm bảo giá trị văn hóa, mỹ quan và văn minh đô thị.
- Tuân thủ nghiêm túc việc đảm bảo tỷ lệ mảng xanh tại các dự án, tuyệt đối không hy sinh tỷ lệ này cho nhu cầu nâng cao doanh thu và lợi nhuận.
- Luôn lựa chọn các đối tác, nhà thầu, nhà cung cấp tuân thủ các quy định về môi trường, đảm bảo yêu cầu kiến tạo những sản phẩm đáp ứng tốt nhất các tiêu chí về tiện ích và môi trường sống cho khách hàng và cộng đồng.

Trên hành trình phát triển, với số lượng dự án và sản phẩm ngày càng mở rộng, quy mô ngày càng lớn, First Real càng chú trọng đầu tư hơn cho vấn đề này. Đặc biệt, Công ty luôn sâu sát với những chỉ tiêu cụ thể về hiệu quả tiêu thụ nước, năng lượng, rác thải... Định hướng xuyên suốt là lựa chọn các giải pháp, công nghệ, sản phẩm giúp tối ưu hiệu quả bảo vệ môi trường từ quá trình thi công dự án đến quá trình vận hành, sử dụng của Khách hàng sau này.

Kính thưa Quý vị Cổ đông, trên đây là báo cáo hoạt động của Ban Tổng Giám đốc Công ty CP Địa ốc First Real, kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

Trân trọng./.

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Hà Thân Thúc Luân