CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ TÌNH HÌNH KINH DOANH NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

I. Tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2025

Năm 2025, thị trường bất động sản Việt Nam tiếp tục vận động trong bối cảnh đan xen giữa các yếu tố hỗ trợ từ chính sách vĩ mô và những khó khăn còn tồn tại từ giai đoạn trước. Các chính sách điều hành của Nhà nước dần tháo gỡ các khó khăn vướng mắc của thị trường bất động sản, trong đó mặt bằng lãi suất có xu hướng ổn định hơn, nhiều vướng mắc pháp lý từng bước được tháo gỡ, đã góp phần cải thiện khả năng thanh khoản và tâm lý thị trường. Tuy nhiên, mức độ tác động chưa thực sự đồng đều và chưa đủ mạnh để tạo ra sự phục hồi rõ nét về thanh khoản trên diện rộng. Thị trường bất động sản trong năm ghi nhận sự gia tăng về nguồn cung tại một số phân khúc, đặc biệt là các dự án quy mô lớn. Tuy nhiên, mặt bằng giá vẫn duy trì ở mức cao, làm giảm khả năng tiếp cận của phần lớn khách hàng có nhu cầu ở thực. Trong khi đó, nhu cầu đầu tư ngắn hạn có xu hướng thận trọng hơn, dòng tiền thị trường tập trung nhiều hơn vào các sản phẩm có pháp lý rõ ràng, vị trí phù hợp và khả năng khai thác thực tế.

Trong bối cảnh đó, yêu cầu đặt ra ngày càng cao đối với các doanh nghiệp bất động sản trong việc kiểm soát rủi ro, lựa chọn sản phẩm phù hợp và điều chỉnh chiến lược kinh doanh một cách linh hoạt. Công ty đã chủ động tái cấu trúc hoạt động theo hướng thận trọng và hiệu quả, tập trung củng cố nền tảng kinh doanh cốt lõi, tăng cường kiểm soát chi phí, tối ưu vận hành và duy trì sự ổn định của hệ thống kinh doanh.

Đối với hoạt động môi giới và phân phối bất động sản – lĩnh vực cốt lõi của Công ty, Cen Land đã chủ động điều chỉnh hoạt động kinh doanh theo hướng tập trung vào các dự án có pháp lý rõ ràng, thanh khoản tốt và phù hợp với nhu cầu thị trường. Công ty cũng tăng cường hợp tác với các chủ đầu tư uy tín, có quỹ hàng lớn và pháp lý minh bạch nhằm đảm bảo chất lượng nguồn hàng. Năm 2025 Cen Land là đơn vị phân phối độc quyền dự án nhà ở vừa túi tiền An Zen Residences (Hải Phòng), Green Little Town (Hà Nội), đơn vị phân phối xuất sắc nhất dự án Nam Long II Central Lake, Đối tác kinh doanh xuất sắc nhất năm 2025 của CĐT MIK,… Ngoài ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hệ thống bán hàng, tối ưu hóa chi phí và ứng dụng công nghệ tiếp tục được triển khai đồng bộ. Với hoạt động đầu tư và chuyển nhượng bất động sản, Công ty tiếp tục định hướng xử lý các dự án hiện hữu, hạn chế đầu tư dàn trải, ưu tiên thu hồi vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Song song với hoạt động bất động sản, Công ty tiếp tục phát triển các lĩnh vực dịch vụ bổ trợ, trong đó có đào tạo và cung ứng nhân lực thông qua hệ sinh thái công ty thành viên. Việc phát triển Trường Cao đẳng Kinh tế & Công nghệ (Cen EcoTech) tiếp tục xác định là một hướng đi chiến lược, vừa góp phần xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cho hệ sinh thái Cen Land, vừa mở rộng khả năng cung ứng nhân lực ra thị trường trong nước và quốc tế, về dài hạn sẽ góp phần đa dạng hóa nguồn doanh thu và giảm thiểu sự phụ thuộc vào chu kỳ của thị trường bất động sản.

Trong năm 2025, Công ty cũng ghi nhận những bước tiến quan trọng trong việc mở rộng hệ sinh thái hoạt động và nâng cao năng lực tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị bất động sản: tiên phong trong việc giải quyết vấn đề cho chủ đầu tư và gia tăng giá trị Bất động sản bằng cách thu hút dòng người tới các khu đô thị. Thông qua Công ty TNHH Cen Cuckoo, Cen Land đã tham gia quản lý, vận hành và khai thác tài sản bất động sản cho khách hàng và nhà đầu tư tại các dự án Hoa Tiên Paradise, Trường Xanh (Đại Lải), Bình Minh Garden và một số dự án khác tại Phú Quốc,

TP. Hồ Chí Minh,.... Kết quả cho thấy mô hình này có tiềm năng tạo doanh thu ổn định, đồng thời góp phần nâng cao giá trị khai thác tài sản cho chủ sở hữu.

Nhờ triển khai đồng bộ các giải pháp điều hành và sự nỗ lực của toàn hệ thống, kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 của Công ty đạt được như sau:

+ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : 1.323,48 tỷ đồng.
+ Lợi nhuận trước thuế : 101,40 tỷ đồng.
+ Lợi nhuận sau thuế : 75,10 tỷ đồng.
+ Tổng tài sản : 7.544,86 tỷ đồng.

Chi tiết trong Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán.

Trong bối cảnh thị trường chưa thực sự thuận lợi, việc duy trì được quy mô hoạt động ổn định, từng bước cải thiện hiệu quả kinh doanh và đảm bảo an toàn tài chính là kết quả của quá trình chủ động thích ứng, kiểm soát rủi ro và kiên định với định hướng tái cấu trúc đã được triển khai trong thời gian qua.

Việc tiếp tục củng cố nền tảng kinh doanh cốt lõi, đồng thời từng bước mở rộng sang các lĩnh vực dịch vụ có tính bổ trợ đã giúp Công ty nâng cao khả năng chống chịu trước biến động thị trường, tạo lập nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển tiếp theo theo hướng ổn định và bền vững.

II. Mục tiêu và giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2026

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

Bước sang năm 2026, thị trường bất động sản được kỳ vọng tiếp tục cải thiện nhờ các chính sách tháo gỡ khó khăn từng bước phát huy hiệu quả, đặc biệt trong việc xử lý vướng mắc pháp lý và ổn định mặt bằng lãi suất. Tuy nhiên, quá trình phục hồi được dự báo vẫn diễn ra thận trọng, chưa đồng đều giữa các phân khúc, đòi hỏi doanh nghiệp tiếp tục nâng cao năng lực thích ứng và kiểm soát rủi ro.

Trên cơ sở đánh giá bối cảnh thị trường, kết quả năm 2025 và định hướng chiến lược của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc xác định năm 2026 là năm Công ty bước vào giai đoạn tái cấu trúc mạnh mẽ theo 05 trụ cột chiến lược, đồng thời tiếp tục củng cố nền tảng hoạt động theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững. Theo đó, Cen Land đặt kế hoạch doanh thu thuần đạt 3.420 tỷ đồng, tăng trưởng 158% và lợi nhuận trước thuế đạt 300 tỷ đồng, tăng trưởng 196% so với năm 2025.

Cùng với sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 theo các chỉ tiêu chi tiết như sau:

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2026	Thực hiện năm 2025	Tăng/giảm so với năm 2025
1	**Doanh thu thuần**	**3.420**	**1.323,48**	**158%**
	- Doanh thu môi giới bất động sản	1.500	1.040,48	44%
	- Doanh thu chuyển nhượng bất động sản	1.800	178,67	907%
	- Doanh thu đào tạo và cung ứng nhân lực	80	69,65	15%

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2026	Thực hiện năm 2025	Tăng/giảm so với năm 2025
	- Doanh thu cho thuê văn phòng và doanh thu khác	40	34,68	15%
2	**Lợi nhuận trước thuế**	**300**	101,40	**196%**

2. Các giải pháp để thực hiện được các mục tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026

Trên cơ sở định hướng chiến lược của Hội đồng quản trị, Ban Điều hành xác định năm 2026 là giai đoạn chuyển đổi quan trọng, trong đó Công ty từng bước tổ chức lại hoạt động theo mô hình hệ sinh thái bất động sản toàn diện với 05 trụ cột chiến lược, gồm: (i) Đầu tư & Phát triển bất động sản; (ii) Dịch vụ & Phân phối bất động sản; (iii) Nền tảng công nghệ bất động sản; (iv) Quản lý, Vận hành & Khai thác bất động sản; (v) Đào tạo & Cung ứng nhân lực;

2.1. Mảng Đầu tư & Phát triển bất động sản

Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục nghiên cứu, sàng lọc và thẩm định các cơ hội đầu tư, ưu tiên các dự án có pháp lý rõ ràng, quy mô phù hợp, khả năng hấp thụ tốt và đáp ứng nhu cầu ở thực của thị trường.

Trọng tâm triển khai gồm:

- Ưu tiên các dự án nhà ở vừa túi tiền, khu đô thị vệ tinh và các sản phẩm có khả năng thanh khoản cao;
- Tăng cường hợp tác với các chủ đầu tư có uy tín để cùng phát triển các dự án có pháp lý đầy đủ, tiến độ rõ ràng và hiệu quả khai thác tốt;
- Xem xét tham gia phát triển các dự án nhà ở xã hội, phù hợp với định hướng phát triển thị trường và nhu cầu thực tế của xã hội.

Mục tiêu của mảng này là từng bước nâng tỷ trọng đóng góp của hoạt động đầu tư và phát triển dự án vào cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của Công ty trong trung hạn.

2.2. Mảng Dịch vụ & Phân phối Bất động sản: Giữ vững vị thế dẫn đầu

Trong bối cảnh thị trường môi giới ngày càng cạnh tranh và mô hình phân phối độc quyền không còn là lợi thế bền vững duy nhất, Công ty tiếp tục tái cấu trúc hệ thống bán hàng theo hướng tinh gọn, chuyên sâu và hiệu quả hơn.

Các giải pháp trọng tâm gồm:

- Tái cấu trúc hệ thống bán hàng, các công ty tỉnh, công ty thành viên theo hướng tinh gọn, linh hoạt và hiệu quả;
- Xây dựng lực lượng bán hàng theo mô hình chuyên dự án, chuyên phân khúc, không phát triển dàn trải mà tập trung theo chiều sâu;
- Tăng cường đào tạo chuyên môn, nâng cao năng lực tư vấn, khả năng phân tích sản phẩm và ứng dụng dữ liệu thị trường nhằm tối ưu hiệu suất từng đơn vị kinh doanh;
- Chuyển dịch từ hoạt động bán hàng đơn thuần sang cung cấp giải pháp tổng thể cho chủ đầu tư và khách hàng;
- Tiếp tục tăng cường hợp tác chiến lược với các chủ đầu tư uy tín như Vinhomes (Vingroup), MIK Group, Sun Group…, tập trung vào các dự án có quy mô lớn, pháp lý đầy đủ, đáp ứng nhu cầu ở thực nhằm đảm bảo nguồn hàng ổn định và tính thanh khoản cao.

- Tập trung mạnh hơn vào các sản phẩm bất động sản dòng tiền và các sản phẩm nhà ở vừa túi tiền.

Trong bối cảnh chi phí marketing ngày càng gia tăng, Cen Land sẽ tiếp tục đổi mới phương thức tiếp cận thị trường thông qua các công cụ truyền thông và nền tảng số. Chương trình truyền hình thực tế Săn nhà thông minh sẽ tiếp tục được khai thác như một kênh truyền thông đặc thù, hỗ trợ tiếp cận đúng nhóm khách hàng có nhu cầu thực, đồng thời gia tăng nhận diện thương hiệu và hỗ trợ hiệu quả cho công tác bán hàng.

Mục tiêu của mảng này là duy trì vị thế hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ và môi giới bất động sản, đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng cao.

2.3. Mảng Nền tảng công nghệ TMĐT Bất động sản:

Trong bối cảnh thị trường bất động sản đang thay đổi mạnh mẽ, mô hình bán hàng truyền thống ngày càng chịu áp lực lớn từ chi phí marketing, chi phí chuyển đổi và sự thay đổi hành vi khách hàng. Do đó, Cen Land xác định phát triển các nền tảng công nghệ TMĐT bất động sản (Proptech) là một hướng đi tất yếu trong giai đoạn tới.

Trọng tâm triển khai gồm:

- Tiếp tục hoàn thiện mô hình kết nối giữa dự án, hệ thống phân phối và khách hàng trên nền tảng số;
- Đẩy mạnh hợp tác với các tổ chức tài chính, ngân hàng để mở rộng kênh tiếp cận khách hàng;
- Phát triển cơ chế thẩm định và chuẩn hóa sản phẩm, qua đó nâng cao tính minh bạch, giảm thiểu chi phí trung gian và tối ưu hiệu quả phân phối;
- Hình thành mạng lưới cộng tác viên và kênh tiếp cận khách hàng quy mô lớn thông qua hệ sinh thái đối tác.

Mục tiêu của mảng này là nâng cao hiệu quả bán hàng, cải thiện năng lực tiếp cận thị trường và xây dựng mô hình phân phối phù hợp với xu hướng số hóa của ngành bất động sản.

2.4. Mảng Quản lý, Vận hành & Khai thác Bất động sản:

Xu hướng đầu tư bất động sản đang dịch chuyển rõ rệt từ kỳ vọng tăng giá thuần túy sang giá trị sử dụng thực, khả năng khai thác ổn định và dòng tiền bền vững. Trên cơ sở đó, Ban Tổng Giám đốc xác định quản lý, vận hành và khai thác bất động sản là một trụ cột quan trọng trong chiến lược phát triển của Công ty.

Năm 2026, Công ty sẽ:

- Tiếp tục phát triển mảng vận hành và khai thác bất động sản theo hướng chuyên nghiệp, bài bản và có khả năng mở rộng trên nhiều loại hình sản phẩm;
- Hoàn thiện hệ thống quản lý vận hành hiện đại, tối ưu công suất khai thác tài sản;
- Phát triển các mô hình khai thác linh hoạt phù hợp với từng phân khúc và từng nhóm khách hàng;
- Từng bước mở rộng hoạt động sang giai đoạn hậu bán hàng nhằm gia tăng giá trị bất động sản sau khi đưa vào sử dụng.

2.5. Mảng Đào tạo & Cung ứng nhân lực chất lượng cao:

Ban Tổng Giám đốc xác định đào tạo và cung ứng nhân lực chất lượng cao không chỉ là một mảng hoạt động bổ trợ cho chiến lược phát triển của Cen Land, mà còn là một trụ cột có ý nghĩa dài hạn đối với hệ sinh thái Công ty.

Trong năm 2026, Công ty sẽ:

- Tiếp tục đẩy mạnh tuyển sinh và đa dạng hóa chương trình đào tạo;
- Tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý, giảng dạy và hỗ trợ học viên;
- Phát triển các chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu thị trường lao động trong nước và quốc tế, đặc biệt tại CHLB Đức, Nhật Bản và các thị trường có nhu cầu cao;
- Phát huy vai trò của Trường Cao đẳng Kinh tế & Công nghệ (Cen EcoTech) trong việc cung ứng nguồn nhân lực cho hệ sinh thái và cho xã hội.

Mảng này vừa giúp Công ty chủ động xây dựng nguồn nhân sự kế cận chất lượng, vừa góp phần tạo ra giá trị bền vững cho xã hội thông qua đào tạo nghề, nâng cao năng lực làm việc và mở rộng cơ hội việc làm.

2.6. Nâng cao năng lực quản trị và kiểm soát rủi ro:

Song song với các trụ cột phát triển kinh doanh, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục ưu tiên nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp và kiểm soát rủi ro. Các nội dung trọng tâm gồm:

- Tăng cường đào tạo đội ngũ quản lý các cấp;
- Hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ;
- Đẩy mạnh công tác thanh tra, giám sát và quản trị rủi ro;
- Ứng dụng công nghệ trong điều hành và quản trị hệ thống;
- Bảo đảm hoạt động của toàn hệ thống minh bạch, an toàn và hiệu quả.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về tình hình kinh doanh năm 2025 và kế hoạch kinh doanh năm 2026. Thay mặt Ban Tổng Giám đốc, tôi kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, cho ý kiến và thông qua.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:
- Cổ đông;
- HĐQT, UBKT, BTGĐ;
- Lưu VT.

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Phạm Đức Hùng

***Ghi chú**: Tài liệu này có thể được sửa đổi, bổ sung thích hợp và trình ĐHĐCĐ xem xét, quyết định tại Đại hội.*