

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0302588596, đăng ký lần đầu ngày 02/05/2007 và đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 19/05/2015 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp)



KHANG ĐIỀN

Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 81/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 13 tháng 10 năm 2015)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công ty Cổ Phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

Trụ sở chính : Phòng 801 Lầu 8 Tòa nhà Centec, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM

Điện thoại : (84.8) 3820 8858 Fax: (84.8) 3820 8859

Website : <http://www.khangdien.com.vn>

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trụ sở chính : Tầng 15, Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Website : <http://www.vcsc.com.vn>

Phụ trách công bố thông tin

Họ tên : Ông Nguyễn Đình Bảo

Chức vụ : Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ

Số điện thoại : (84.8) 3820 8858

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0302588596, đăng ký lần đầu ngày 02/05/2007 và đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 19/05/2015 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	CTCP ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Giá bán:	14.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán:	50.400.000 (Năm mươi triệu bốn trăm ngàn) cổ phần
Tổng giá trị chào bán:	705.600.000.000 (Bảy trăm lẻ năm tỷ sáu trăm triệu) đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN: Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

Tầng 28 – Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: +84 8 3824 5252

Fax: +84 8 3824 5250

TỔ CHỨC TƯ VẤN: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Tầng 15 - Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: +84 8 3914 3588

Fax: +84 8 3914 3209

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về kinh tế	4
2. Rủi ro luật pháp:	6
3. Rủi ro đặc thù:	6
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	7
5. Rủi ro pha loãng	8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	10
1. Tổ chức phát hành	10
2. Tổ chức tư vấn	10
III. CÁC KHÁI NIỆM	10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	11
1. Giới thiệu	11
2. Quá trình hình thành và phát triển	11
3. Cơ cấu tổ chức	13
4. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan, cơ cấu cổ đông tính đến ngày 12/08/2015	15
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	16
6. Hoạt động tăng vốn của Công ty trong các năm qua:	19
7. Hoạt động kinh doanh	19
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế 6 tháng đầu năm 2015	34
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	37
10. Chính sách đối với người lao động	40
11. Chính sách cổ tức	41
12. Tình hình tài chính	42
13. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	46
14. Tài sản	56
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Công ty năm 2015 và căn cứ để đạt được kế hoạch	56



16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	57
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	58
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	58
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	58
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	59
1. Loại cổ phiếu:	59
2. Mệnh giá:	59
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:	59
4. Giá chào bán dự kiến:	59
5. Phương pháp tính giá:	59
6. Phương thức phân phối	59
7. Thời gian phân phối cổ phiếu:	60
8. Đăng ký mua cổ phiếu	61
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	62
10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	62
11. Các loại thuế có liên quan	62
12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:	62
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	64
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	64
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	65
IX. PHỤ LỤC	66

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

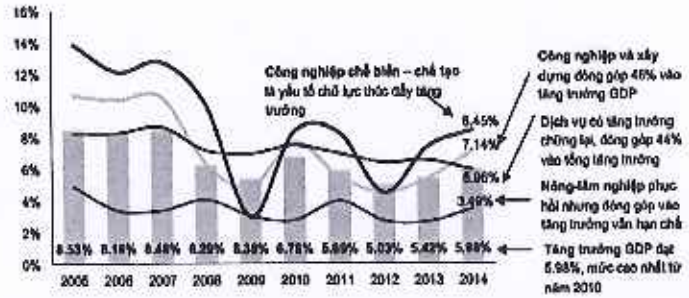
1. Rủi ro về kinh tế

Yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động và triển vọng kinh doanh đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải thích nghi kịp thời với sự biến động của các yếu tố từ môi trường kinh doanh. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro hệ thống tạo ra từ yếu tố vĩ mô, trong đó các yếu tố cơ bản tác động đến hoạt động kinh doanh là *i) tốc độ tăng trưởng kinh tế; ii) tỷ lệ lạm phát và iii) tỷ lệ lãi suất*. Phân tích môi trường vĩ mô nền kinh tế nhằm dự phòng mức độ tác động của yếu tố rủi ro đến chiến lược tăng trưởng và đảm bảo sự vận hành mô hình kinh doanh.

1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định trong nhiều năm qua. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong giai đoạn 2008 – 2014 dao động trong khoảng 5,3% - 6,8%/năm. Năm 2014, GDP tăng trưởng 5,98%, mức cao nhất từ 2011, vượt mục tiêu 5,8% của Chính phủ và dự báo chung là từ 5,4% đến 5,6%. Trong khi nền kinh tế cần thiết duy trì tốc độ tăng trưởng cao được kỳ vọng tại các nước có tiềm năng tăng trưởng như Việt Nam, một trong yếu tố thách thức trong năm qua là tăng trưởng danh nghĩa của tổng mức bán lẻ chỉ đạt 10,6% trong năm 2014, thấp hơn mức 12,6% năm 2013 và là mức tăng thấp nhất trong 5 năm qua. Tuy nhiên mức tăng trưởng thực (loại trừ yếu tố giá) lên đến 6,5%, cao hơn so với mức 5,6% trong năm 2013. Tăng trưởng thực tế cho thấy cầu trong nước đang phục hồi và lạm phát năm 2014 thấp phần lớn do hiệu ứng chi phí giảm mạnh. Từ năm 2013, nhiều chính sách điều hành được thực thi nhằm điều tiết ổn định nền kinh tế vĩ mô đã phát huy tác dụng: chỉ số sản xuất công nghiệp trong năm 2014 đã tăng 7,6% được xem là tín hiệu tích cực cho tăng trưởng kinh tế khi sản xuất tăng theo niềm tin về nhu cầu tiêu dùng; thặng dư thương mại 2014 đạt 2 tỷ USD, xuất khẩu tăng 14% và nhập khẩu tăng 12% so với năm 2013; kim ngạch xuất khẩu là 150 tỷ USD và kim ngạch nhập khẩu là 148 tỷ USD (theo số liệu của Tổng cục Hải quan).

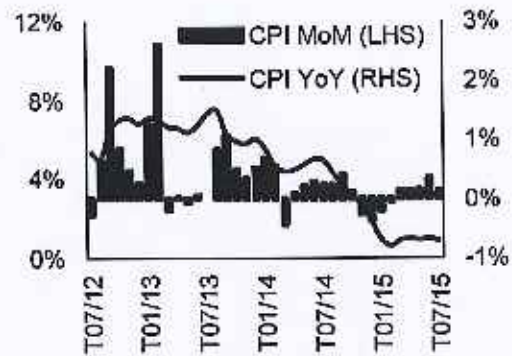
GDP quý 2 năm 2015 tăng 6,44% so với cùng kỳ năm ngoái, mức cao nhất từ năm 2007. Tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm đạt 6,28%. Tăng trưởng GDP cao thể hiện quyết tâm của Chính phủ từng bước xây dựng nền kinh tế tăng trưởng bền vững sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của các thành phần trong nền kinh tế và tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

**Tăng trưởng GDP quý và theo ngành**

Nguồn: Tổng Cục Thống Kê, VCSC

1.2. Rủi ro lạm phát

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, lạm phát 7 tháng đầu năm 2015 vẫn giữ ở mức thấp. CPI tháng 7 chỉ tăng 0,13% so với tháng 6 và so với cùng kỳ năm ngoái tăng 0,90% và lạm phát trong 7 tháng đầu năm chỉ là 0,68%. Các ban ngành điều hành chính sách thực thi kiểm chế lạm phát được triển khai quyết liệt và linh hoạt ứng phó với biến động lạm phát hàng tháng trong năm. Mức lạm phát được kiểm chế theo mục tiêu điều hành tổng hòa kinh tế vĩ mô là cơ sở cho chính sách tài chính tiền tệ nới lỏng trong năm, đồng thời kỳ vọng tỷ suất chi phí lãi suất vay, lãi suất trái phiếu thấp hơn và tăng khả năng tiếp cận nguồn tài chính cần thiết tài trợ cho hoạt động mở rộng qui mô kinh doanh. Với những dấu hiệu cải thiện vĩ mô rõ rệt từ cuối năm 2014 cho đến nay cũng như các định hướng tái cấu trúc kinh tế, thoái vốn đầu tư ngoài ngành kinh doanh chính hay chú trọng tăng hiệu quả đầu tư công đã mở ra triển vọng đạt được mục tiêu duy trì tăng trưởng ổn định và kiểm chế lạm phát duy trì đến hết năm 2015.



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê, VCSC

1.3. Rủi ro lãi suất

Năm 2014 được cho là một năm tương đối thành công của chính sách tiền tệ khi phải cùng lúc thực hiện nhiều mục tiêu: kiểm soát cung tiền để không gây áp lực lên lạm phát, hạ mặt bằng lãi suất nhằm hỗ trợ khó khăn cho doanh nghiệp, tái cơ cấu các tổ chức tín dụng yếu kém, ổn định tỷ giá và thị trường vàng. Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã thực thi chính sách tiền tệ nhằm giảm khá mạnh các loại lãi suất điều hành trong năm được cho là sự khởi đầu của quá trình hạ thấp dần mặt bằng lãi suất và khơi thông nguồn vốn trong nền kinh tế. Thống kê 6 tháng đầu năm 2015 của NHNN, mặt bằng lãi suất giảm khoảng 0,3%/năm. Mặc dù nhu cầu giảm lãi suất là cấp thiết trong thị trường tài chính mà nguồn tài trợ chủ yếu là từ nguồn vốn vay ngân hàng nhưng có thể thấy quyết định cắt giảm lãi suất của NHNN chỉ được đưa ra khi lạm phát cho tín hiệu tích cực. Điều này cho thấy sự nhất quán trong cách điều hành của Chính phủ, việc điều hành lãi suất phù hợp với diễn biến lạm phát và luôn đặt mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô lên hàng đầu.



2. Rủi ro luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

Là một công ty cổ phần đại chúng niêm yết, Tổ Chức Phát Hành đảm bảo tuân thủ các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật kinh doanh Bất động sản, các bộ luật về Thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Tổ Chức Phát Hành.

Hiện nay hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh thường xuyên được cập nhật, hướng dẫn, bổ sung nhằm đáp ứng kịp thời với thực tiễn và xây dựng hệ thống quy phạm pháp luật ổn định, nhất quán. Quá trình này có thể dẫn đến tình trạng doanh nghiệp cập nhật không kịp thời, làm ảnh hưởng đến tính tuân thủ nghiêm ngặt được đặt ra trong hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

Nhằm hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Tổ Chức Phát Hành thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động chuyên môn, đồng thời tham khảo và thuê tư vấn đối với những quy phạm pháp luật chuyên ngành khác có liên quan.

Ngoài ra, do hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành phải tuân thủ chính sách, luật và quy định do Chính phủ, chính quyền địa phương và các cơ quan quản lý khác ban hành. Các dự án phát triển bất động sản mới cần phải qua nhiều thủ tục để đạt được các giấy phép như Giấy chứng nhận đầu tư, Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Giấy phép xây dựng, v.v...

Theo Chỉ thị số 01/CT-NHNN ngày 13 tháng 2 năm 2012 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về tổ chức thực hiện chính sách tiền tệ và đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả năm 2012, dư nợ cho vay ở lĩnh vực bất động sản bị giới hạn tối đa ở mức 16% trên tổng dư nợ cho vay dẫn đến việc hệ thống ngân hàng thương mại đều có xu hướng giảm, hoặc "siết chặt" các khoản cho vay liên quan đến bất động sản. Điều này làm cho thị trường bất động sản gần như "đóng băng" trong năm 2012. Đến ngày 13 tháng 2 năm 2013, theo Chỉ thị số 01/CT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các tổ chức tín dụng được thực hiện các giải pháp mở rộng tín dụng có hiệu quả để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý, góp phần kiềm chế lạm phát, tháo gỡ khó khăn cho sản xuất – kinh doanh, bất động sản không còn nằm trong danh mục lĩnh vực không khuyến khích cho vay. Tuy nhiên, không ai có thể đảm bảo rằng Ngân hàng Nhà nước sẽ không tiếp tục ban hành các chính sách kiểm soát tăng trưởng tín dụng trong tương lai có thể gây ảnh hưởng bất lợi đến lĩnh vực kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro từ diễn biến bất lợi của thị trường bất động sản ở Việt Nam

Hoạt động kinh doanh bất động sản của Tổ Chức Phát Hành tập trung chính vào thị trường Việt Nam. Do đó hoạt động của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc rất nhiều vào hoạt động của thị trường bất động sản này.

Nhu cầu của thị trường Việt Nam về bất động sản thương mại và nhà ở mới chịu tác động



của nhiều yếu tố, bao gồm môi trường kinh tế địa phương và các biện pháp kiểm soát ví mô hoặc các biện pháp luật định được chính quyền các cấp áp dụng. Nhu cầu về bất động sản thương mại và nhà ở mới tại Việt Nam có thể sẽ suy giảm. Nhu cầu thấp có thể ảnh hưởng lớn và bất lợi đến doanh thu và giá bán bất động sản của Tổ Chức Phát Hành. Qua đó sẽ làm ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận và nguồn thu được từ hoạt động kinh doanh bất động sản của Tổ Chức Phát Hành.

3.2. Hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành bị ảnh hưởng bởi sự cạnh tranh ngày càng mạnh

Trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản Tổ Chức Phát Hành phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ bao gồm các chủ đầu tư bất động sản trong và ngoài nước, trong số đó có những chủ đầu tư có tiềm năng tài chính mạnh hơn và các nguồn vốn khác và/hoặc có nhận diện thương hiệu có thể so sánh, cạnh tranh với Tổ Chức Phát Hành. Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các chủ đầu tư bất động sản tại Việt Nam có thể dẫn đến tình trạng nguồn cung bất động sản quá lớn, cạnh tranh về giá bán nhà ở, giá vật liệu thô và nhân công tăng, sự chậm trễ trong quá trình cấp phép cho các dự án phát triển bất động sản mới của các cơ quan chính phủ có thẩm quyền, hoặc chi phí thu hồi đất tăng, hoặc gây ra tình trạng thiếu đất phù hợp cho dự án.

3.3. Rủi ro về tính thanh khoản

Hiện thị trường bất động sản đã và đang đi vào giai đoạn sàng lọc và điều chỉnh. Thị trường bất động sản bao gồm các mảng như thị trường cho thuê văn phòng; thị trường nhà ở để bán, đất nền, biệt thự; thị trường cho thuê trung tâm bán lẻ; thị trường cho thuê căn hộ dịch vụ tuy có mức thanh khoản cải thiện mạnh nhưng vẫn chưa quay lại mức đỉnh những năm 2005 - 2007. Tổ Chức Phát Hành phát triển mảng thị trường biệt thự và nhà vườn liên kế, đây là mảng có biến động tương đối cao so với các mảng kinh doanh bất động sản khác. Tuy nhiên, Tổ Chức Phát Hành đã xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức kinh doanh quản lý bất động sản có uy tín giúp sản phẩm dịch vụ của Tổ Chức Phát Hành luôn có mức tiêu thụ cao so với mặt bằng thị trường.

4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

4.1 Rủi ro của đợt chào bán

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó dự báo nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết, do các cổ đông và cán bộ công nhân viên không thực hiện quyền mua dẫn đến Tổ Chức Phát Hành không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- i) Hội đồng Quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu và CBCNV. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- ii) Đồng thời, Hội đồng Quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo duy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong



suốt quá trình hoạt động, Tổ Chức Phát Hành đã duy trì được mối quan hệ tin dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Tổ Chức Phát Hành sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Tổ Chức Phát Hành.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Tổ Chức Phát Hành thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Tổ Chức Phát Hành là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

4.2 Rủi ro đối với mục đích mở rộng quỹ đất

Việc mở rộng quỹ đất của Tổ Chức Phát Hành nhằm mục đích chủ động nắm bắt cơ hội và phát huy thế mạnh trong chiến lược phát triển dự án bất động sản nhà thấp tầng quy mô nhỏ và căn hộ thuộc phân khúc trung bình. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam nói chung, và thị trường bất động sản nói riêng sau giai đoạn khủng hoảng, mặc dù đã có những tín hiệu phục hồi mạnh nhưng chưa hình thành nền tảng thực sự vững chắc, doanh nghiệp vẫn có khả năng chịu rủi ro giảm giá bất động sản trong tương lai. Mặc dù vậy, với nhiều năm kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực đầu tư, quản lý và vận hành các dự án bất động sản của Ban lãnh đạo, Tổ Chức Phát Hành kỳ vọng sẽ vận dụng được những thế mạnh sẵn có để quản lý tốt rủi ro về thị trường trên cương vị một nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp.

4.3 Rủi ro của việc đàm phán mua đất

Việc mở rộng quỹ đất được Tổ Chức Phát Hành dự kiến thực hiện bằng cách thương lượng với chủ đất để mua lại các khu đất hoặc các công ty sở hữu quyền sử dụng khu đất tại các vị trí tiềm năng trên địa bàn khu vực Thành phố Hồ Chí Minh phù hợp với định hướng quy hoạch của Nhà nước. Kế hoạch mở rộng quỹ đất phải được bảo mật trong toàn bộ quá trình thương lượng để giảm thiểu nguy cơ đẩy tăng giá mua. Tuy nhiên vẫn có khả năng gặp phải rủi ro khi Tổ Chức Phát Hành không đạt được thỏa thuận cuối cùng với chủ các khu đất hoặc công ty sở hữu quyền sử dụng khu đất ở một giá mua hợp lý, đảm bảo tỷ suất sinh lợi theo tiêu chí lựa chọn dự án của Tổ Chức Phát Hành. Mặc dù vậy, với bề dày hoạt động và kinh nghiệm dày dặn của Ban Giám đốc và bộ phận đầu tư dự án, Tổ Chức Phát Hành tin tưởng việc có khả năng hạn chế được tối đa rủi ro trong việc đàm phán này.

5. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 50.400.000 cổ phần, tương đương 40% lượng cổ phần đang lưu hành của Tổ Chức Phát Hành, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

5.1. Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổ Chức Phát Hành tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng vốn (số lượng cổ phiếu). Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.



5.2. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Giá của một loại hàng hóa phụ thuộc rất lớn vào cung – cầu trên thị trường của hàng hóa đó. Nếu nguồn cung lớn, cầu ít thì giá sẽ tăng và ngược lại. Giá cổ phiếu cũng không nằm ngoài quy luật trên. Đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ này của Tổ Chức Phát Hành sẽ làm tăng nguồn cung cổ phiếu ra thị trường, như vậy rủi ro bị pha loãng giá cổ phiếu có thể sẽ xảy ra làm cho giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường giảm xuống.

Trong đợt phát hành này, Tổ Chức Phát Hành chào bán 50.400.000 cổ phiếu với cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là 14.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Tổ Chức Phát Hành sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng lên 1,4 lần so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại, vì vậy giá cổ phiếu sẽ được Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM (HSX) điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của Tổ Chức Phát Hành. Cụ thể giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá tham chiếu điều chỉnh} = \frac{[\text{Số lượng CP đang lưu hành (*) giá thị trường}] + [\text{Số lượng CP chào bán cho CĐHH (*) giá chào bán}]}{\text{Số lượng CP đang lưu hành (+) Số lượng CP chào bán cho CĐHH}}$$

Ví dụ tại ngày trước ngày giao dịch không hưởng quyền giá cổ phiếu của Công ty là 20.000 đồng/cổ phần, thì tại ngày không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá cổ phiếu sẽ được HSX điều chỉnh là:

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi điều chỉnh giá} = \frac{126.000.000 * 20.000 + 50.400.000 * 14.000}{126.000.000 + 50.400.000} = 18.286 \text{ đồng/CP}$$

Như vậy, việc phát hành thêm 50.400.000 cổ phiếu sẽ làm pha loãng EPS và Giá trị cổ phiếu của Tổ Chức Phát Hành.

Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Tổ Chức Phát Hành sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

6. Rủi ro khác

Các rủi ro khác là những rủi ro bất khả kháng không thể lường trước được như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh.v.v.. nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại đáng kể về tài sản, con người do đó không tránh khỏi ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Lý Điền Sơn Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc

Bà Vương Hoàng Thảo Linh Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Bà Trà Thanh Trà Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn

Ông Tô Hải Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên 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 Tổ Chức Phát Hành cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

<i>KDH</i>	<i>Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền</i>
<i>Tổ Chức Phát Hành</i>	<i>Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền</i>
<i>Khang Điền</i>	<i>Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền</i>
<i>VCSC</i>	<i>Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt</i>
<i>Đơn vị tư vấn</i>	<i>Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt</i>
<i>UBCKNN</i>	<i>Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước</i>
<i>SGDCK</i>	<i>Sở Giao dịch Chứng khoán</i>
<i>HĐQT</i>	<i>Hội đồng Quản trị</i>
<i>ĐHĐCĐ</i>	<i>Đại hội đồng cổ đông</i>
<i>UBND</i>	<i>Ủy Ban Nhân Dân</i>
<i>TNDN</i>	<i>Thu nhập doanh nghiệp</i>
<i>TTTM</i>	<i>Trung tâm Thương mại</i>
<i>CNĐKKD</i>	<i>Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp</i>
<i>QSDĐ</i>	<i>Quyền sử dụng đất</i>
<i>BĐS</i>	<i>Bất động sản</i>
<i>NHNN</i>	<i>Ngân hàng Nhà nước</i>
<i>GDP</i>	<i>Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)</i>
<i>CBCNV</i>	<i>Cán bộ công nhân viên</i>

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu

Tổ chức phát hành : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN**

Tên tiếng Anh : KHANG DIEN HOUSE TRADING AND INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : KHADIHOUSE

Tên giao dịch : Khang Điền

Logo :  **KHANG ĐIỀN**
Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

Trụ sở chính : Phòng 801 Lầu 8 Tòa nhà Centec, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM.

Điện thoại : +(84.8) 3820 8858 - Fax: +(84.8) 3820 8859

Website : www.khangdien.com.vn - Email: info@khangdien.com.vn

Vốn điều lệ : 1.260.000.000.000 VNĐ (Một nghìn hai trăm sáu mươi tỷ đồng).

Ngành nghề kinh doanh của KDH bao gồm:

- Cho thuê, mua bán nhà ở, nhận quyền sử dụng đất để xây dựng nhà ở để bán và cho thuê, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng theo quy hoạch, xây dựng nhà ở để chuyển quyền sử dụng đất;
- Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- Tư vấn Bất động sản.

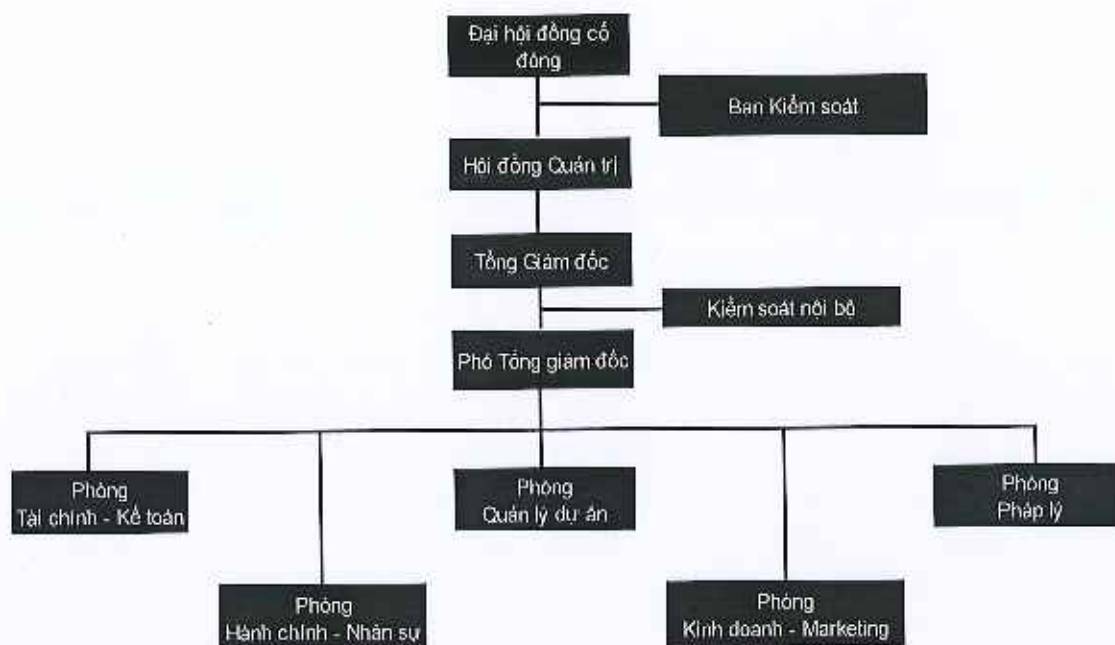
2. Quá trình hình thành và phát triển

- Thành lập: Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền được thành lập vào tháng 12 năm 2001, ban đầu có hai thành viên góp vốn với vốn điều lệ là 10 tỷ đồng. Công ty đã trực tiếp làm chủ đầu tư một số dự án khu dân cư tại Quận 9, Tp.HCM.
- Năm 2007: Tiếp nối sự thành công từ các dự án do Công ty làm chủ đầu tư, Khang Điền đã mạnh dạn đầu tư vốn vào các Công ty thành viên chuyên kinh doanh Bất động sản. Tính đến tháng 4 năm 2007, Công ty Khang Điền đã góp vốn vào 05 công ty thành viên để qua đó tham gia đầu tư vào 10 dự án Bất động sản tại Quận 2 và Quận 9 với tỷ lệ sở hữu từ 33% đến 100%. Khi đó, đòi hỏi Công ty phải thay đổi mô hình hoạt động cho phù hợp. Vì vậy, tháng 5 năm 2007 Khang Điền chính thức chuyển đổi từ công ty trách nhiệm hữu hạn thành công ty cổ phần với vốn điều lệ là 332 tỷ đồng.



- Năm 2010: Cổ phiếu KDH chính thức niêm yết trên sàn giao dịch của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh; đồng thời, Công ty cũng tăng vốn điều lệ từ 332 tỷ lên 439 tỷ.
- Năm 2011: Xây dựng thương hiệu "Khang Điền – Nhà đầu tư và Kinh doanh Bất động sản chuyên nghiệp" thông qua việc tiếp tục triển khai các dự án biệt thự cao cấp như Villa Park, Goldora Villa (tên mới Lucasta).
- Năm 2014: Công ty chính thức công bố dòng sản phẩm mới thuộc phân khúc nhà vườn liên kế, đáp ứng nhu cầu thực, giá bán hợp lý thông qua sự kiện mở bán dự án Mega Residence vào quý I/2014. Sau khi dự án Mega Residence đã bán thành công toàn bộ sản phẩm chỉ sau 5 tháng, Công ty tiếp tục đưa ra dự án thứ 2 là Mega Ruby vào quý IV/2014. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục đầu tư và hợp tác các dự án, chuẩn bị nguồn hàng ổn định để triển khai trong giai đoạn 2015-2016, dự kiến tiếp tục phát triển dòng sản phẩm Mega với quy mô 2.000 căn. Trong quý I/2014, Công ty đã tăng vốn điều lệ thành công từ 480 tỷ lên 750 tỷ với sự tham gia mua cổ phần phát hành thêm của nhiều quỹ đầu tư bất động sản hàng đầu Việt Nam như VinaCapital, Dragon Capital, Saigon Asset Management,...
- Năm 2015: Công ty tiếp tục đưa ra thị trường dự án nhà phố Mega Village vào tháng 4 với quy mô 323 căn nhà vườn liên kế. Trong năm Công ty cũng thực hiện tăng vốn điều lệ lên 1.260 tỷ đồng thông qua phát hành riêng lẻ cho các đối tác có tiềm lực tài chính mạnh để tiếp tục song hành với sự phát triển của Công ty và một phần nhỏ cho CBCNV để tăng cường gắn kết với Công ty.
- Định hướng phát triển: Công ty chủ động đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án, tạo ra sản phẩm Bất động sản đa dạng, có chất lượng bằng uy tín, tâm huyết và năng lực của mình để cung cấp cho cộng đồng. Hiện nay, Công ty đã áp dụng hệ thống quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008; phương thức quản trị khoa học hiện đại cùng với đội ngũ nhân sự trẻ có chuyên môn cao, năng động và đầy nhiệt huyết, quyết tâm xây dựng Khang Điền trở thành một trong những Công ty hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư và phát triển Bất động sản Việt Nam. Từ đó, ngày càng nâng cao uy tín của thương hiệu Khang Điền theo đúng mục tiêu phát triển bền vững của Công ty để xứng đáng là "*Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm*".

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: KDH

3.1 Đại hội đồng cổ đông

Theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên hoặc bất thường, ít nhất mỗi năm họp một lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định cơ cấu tổ chức, giải thể, phá sản Công ty, quyết định các kế hoạch đầu tư dài hạn và chiến lược phát triển, cơ cấu vốn, bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát.

3.2 Hội đồng Quản trị

Là cơ quan quản lý Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty; trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị có quyền và nghĩa vụ giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng Quản trị do Pháp luật và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định.

3.3 Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát bao gồm 03 (ba) thành viên, là cơ quan do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng Quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng Giám đốc; trong ghi chép sổ kế toán và báo cáo tài chính. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc.



3.4 Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty bao gồm 01 (một) Tổng Giám đốc và 03 (ba) Phó Tổng giám đốc. Tổng Giám đốc được Hội đồng Quản trị ủy quyền, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Các Phó Tổng giám đốc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh trực tiếp, tư vấn góp ý cho Tổng Giám đốc đưa ra các quyết định chiến lược cho Công ty.

3.5 Ban Kiểm soát nội bộ

Ban Kiểm soát nội bộ là bộ phận chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc, hoạt động của ban nhằm phát hiện, dự báo, ngăn ngừa và chống rủi ro gắn liền với tất cả các hoạt động của Công ty. Nhiệm vụ chính của Ban kiểm soát nội bộ là kiểm soát hoạt động, kiểm soát tuân thủ và kiểm soát tài chính toàn Công ty và kiểm soát hoạt động của các Công ty có góp vốn.

3.6 Phòng Tài chính – Kế toán

Phòng Tài chính - Kế toán chịu sự chỉ đạo, điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc Công ty, có chức năng tham mưu cho Tổng Giám đốc các cơ chế, chính sách quản lý tài chính của công ty; thực hiện công tác thống kê kế toán theo quy định của pháp luật; kiểm tra, kiểm soát các khoản thu chi theo quy định; theo dõi và báo cáo kịp thời cho Tổng Giám đốc các biến động về tài chính của Công ty.

3.7 Phòng Hành chính – Nhân sự

Phòng Hành chính – Nhân sự chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc, có chức năng tham mưu, giúp việc và tổ chức quản lý để đảm bảo sự chỉ đạo điều hành thông suốt của Tổng Giám đốc về các mặt: tổ chức bộ máy quản lý và đào tạo cán bộ; quản lý lao động tiền lương, thi đua khen thưởng; công tác tổng hợp - thống kê; quản lý hành chính và quản trị, công tác thông tin tổng hợp của Công ty.

3.8 Phòng Quản lý dự án

Phòng Quản lý Dự án có trách nhiệm quản lý, giám sát, theo dõi việc thực hiện dự án về mặt tiến độ, khối lượng, chất lượng thực hiện của các nhà thầu tư vấn khảo sát, tư vấn thiết kế, tư vấn giám sát, nhà thầu thi công, ... có tham gia vào các hạng mục của dự án và các khía cạnh khác của dự án liên quan về tài chính, pháp lý. Bên cạnh đó, Phòng Quản lý Dự án tham gia nghiên cứu phát triển, xây dựng kế hoạch và triển khai thực hiện các sản phẩm của dự án.

3.9 Phòng Kinh doanh – Marketing

Phòng Kinh doanh – Marketing có trách nhiệm tham mưu giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc Công ty hoạch định các phương án kinh doanh, trực tiếp nghiên cứu thị trường, khách hàng trong và ngoài nước để xúc tiến các hoạt động kinh doanh. Đồng thời, Phòng Kinh doanh – Marketing có trách nhiệm xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tiếp thị, quảng cáo của Công ty.

3.10 Phòng Pháp lý

Phòng Pháp lý có chức năng thẩm định và xây dựng các văn bản có liên quan đến công tác quản trị và điều hành; quản lý toàn bộ hệ thống văn bản pháp lý có liên quan đến Công ty. Đồng thời tư vấn pháp lý có liên quan đến mọi hoạt động của các phòng ban khách trong Công ty, chịu trách nhiệm về tính pháp lý trong việc đền bù và giao thuê đất.

4. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Cơ cấu cổ đông tính đến ngày 12/08/2015

4.1 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ

Không có. Theo Khoản 4, Điều 119 Luật Doanh nghiệp 2014 **Cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập** "Các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập được bãi bỏ sau thời hạn 03 năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp" (năm 2007).

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần và những người có liên quan tại ngày 12/08/2015

4.2.1 Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Công ty TNHH Đầu tư Tiên Lộc	Số 387-389 Hai Bà Trưng, Phường 8, Quận 3, Tp.HCM	17.812.000	14,14%
2	Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Á Âu	Lầu 1, tòa nhà PVFCCo, số 43 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	11.754.790	9,33%
3	Vietnam Enterprise Limited	P.O.Box 2208, Road Town Tortola, British Virgin Islands	11.508.014	9,13%
4	Công ty TNHH Đầu tư Gam Ma	155 Hai Bà Trưng, Phường 06, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh	10.551.026	8,37%
5	VEIL Holdings Limited	C/o 1901 Mè Linh Point, Số 2 Ngõ Đức Kế, Q.1, TP HCM	8.620.798	6,84%
6	ERIKOISSIJOITUSRAHAS TO ELITE (MUTUAL FUND ELITE (NON-UCITS))	C/O PYN RAHASTOYHTIO OY, PL 139 00101, HELSINKI, FINLAND	7.370.542	5,85%
Tổng cộng			67.617.170	53,66%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 12/08/2015 do VSD cung cấp

**4.2.2 Cơ cấu cổ đông tính đến ngày 12/08/2015**

Stt	Cổ đông	Số cổ phiếu sở hữu	% Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông là cá nhân	13.380.758	10,62%
1.1	Cá nhân trong nước	13.297.317	10,55%
1.2	Cá nhân nước ngoài	83.441	0,07%
2	Cổ đông là tổ chức	112.619.242	89,38%
2.1	Tổ chức trong nước	50.962.683	40,45%
2.2	Tổ chức nước ngoài	61.656.559	48,93%
	Tổng cộng	126.000.000	100,00%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 12/08/2015 do VSD cung cấp

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

5.1 Danh sách Công ty mẹ

Không có

5.2 Danh sách Công ty con

Stt	Tên Công ty	Ngành nghề	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị vốn góp thực tế (đồng)	Tỷ lệ vốn góp của KDH (%)
1	Cty TNHH Đầu tư Nhà Phố	Kinh doanh bất động sản	320.000.000.000	319.680.000.000	99,90%
2	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Trí Minh	Kinh doanh bất động sản	285.000.000.000	297.787.760.000	99,80%
3	Cty TNHH Đầu tư Kinh doanh Địa ốc Gia Phước	Kinh doanh bất động sản	250.000.000.000	264.805.200.000	99,90%
4	Cty CP Kinh doanh Bất động sản Sài Gòn Mùa Xuân	Kinh doanh bất động sản	100.000.000.000	80.000.000.000	99,80%
5	Cty TNHH Tư vấn Quốc Tế	Kinh doanh bất động sản	90.000.000.000	182.649.970.703	99,90%
6	Cty TNHH Phát triển Nhà và Xây dựng Hạ tầng Long Phước Điền	Kinh doanh bất động sản	140.000.000.000	162.468.250.000	99,95%
7	Công ty TNHH MTV Hào Khang	Kinh doanh bất động sản	123.600.000.000	110.000.000.000	100,00%
8	Công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Sapphire	Kinh doanh bất động sản	110.000.000.000	99.050.000.000	99,90%
9	Cty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Liên Minh	Kinh doanh bất động sản	100.000.000.000	99.900.000.000	99,70%
10	Cty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Song Lập	Kinh doanh bất động sản	45.000.000.000	348.500.000.000	98,70%



Stt	Tên Công ty	Ngành nghề	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị vốn góp thực tế (đồng)	Tỷ lệ vốn góp của KDH (%)
11	Cty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Địa ốc Trí Kiệt	Kinh doanh bất động sản	17.000.000.000	72.983.000.000	99,90%
12	Cty TNHH Đô thị Mê Ga	Kinh doanh bất động sản	60.000.000.000	58.475.221.622	51,00%
13	Công ty Cổ phần Ví La	Kinh doanh bất động sản	50.000.000.000	49.500.000.000	99,00%
14	Cty TNHH Xây dựng và Kinh doanh Nhà Tháp Mười	Kinh doanh bất động sản	150.000.000.000	182.447.824.000	99,90%

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

5.3 Danh sách công ty liên doanh, liên kết

Không có

5.4 Những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với KDH
 Không có

6. Hoạt động tăng vốn của Công ty trong các năm qua

Căn cứ theo Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp:

Thời điểm	VĐL tăng thêm (đồng)	VĐL sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn
04/10/2002	22.000.000.000	32.000.000.000	Vốn góp của thành viên mới (Công ty vẫn còn hình thức là Công ty TNHH)
14/05/2007	184.000.000.000	216.000.000.000	Vốn góp của cổ đông
03/11/2007	116.000.000.000	332.000.000.000	Vốn góp của cổ đông thông qua phát hành riêng lẻ
07/12/2010	107.000.000.000	439.000.000.000	Vốn góp của cổ đông thông qua phát hành cho cổ đông hiện hữu
25/02/2013	41.699.740.000	480.699.740.000	Tăng vốn điều lệ thông qua việc chia cổ tức bằng cổ phiếu và thưởng cổ phiếu
12/6/2014	269.300.260.000	750.000.000.000	Vốn góp của cổ đông thông qua phát hành riêng lẻ
15/5/2015	484.800.000.000	1.234.800.000.000	Vốn góp của cổ đông thông qua phát hành riêng lẻ
19/5/2015	25.200.000.000	1.260.000.000.000	Phát hành cho CBCNV Công ty

Nguồn: GTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

7. Hoạt động kinh doanh

7.1 Sản lượng sản phẩm/glá trị dịch vụ qua các năm

7.1.1 Sản phẩm, dịch vụ chính

Lĩnh vực hoạt động đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản bao gồm: Cho thuê, mua bán nhà ở, nhận quyền sử dụng đất để xây dựng nhà ở để bán và cho thuê, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng theo quy hoạch, xây dựng nhà ở để chuyển quyền sử dụng đất... là lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền.

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 sản phẩm là các biệt thự và nhà vườn liên kế. Ngoài ra Công ty đã có kế hoạch làm việc với các ngân hàng thương mại để có thể huy động vốn cho các dự án đầu tư và các khách hàng.

Tổng quan về các dự án của Công ty:

TT	Tên dự án	Vị trí	Diện tích	Chủ đầu tư
Dự án đã triển khai			35,5 ha	
1	Hoja Villa	Quận 9, Tp.HCM	0,8 ha	Cty TNHH Phát triển Nhà và XDHT Long Phước Điền, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,95%.
2	Topia Garden	Quận 9, Tp.HCM	6,0 ha	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền.
3	River Town	Quận 9, Tp.HCM	7,1 ha	Cty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Địa ốc Trí Kiệt, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%.
4	Khu Dân cư Khang Điền Phước Long B	Quận 9, Tp.HCM	10,4 ha	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền.
5	ParcSpring	Quận 2, Tp.HCM	3,0 ha	CTCP Kinh doanh Bất Động Sản Sài Gòn Mùa Xuân liên doanh với CapitaLand (tỷ lệ CapitaLand sở hữu 95%).
6	Mega Residence	Quận 9, Tp.HCM	3,2 ha	Cty TNHH Đô thị Mê Ga, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 51,0%.
7	Mega Ruby	Quận 9, Tp.HCM	5,0 ha	Cty TNHH Hào Khang, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 100,0%.
Dự án đang triển khai			32,0 ha	
1	Mega Village	Quận 9, Tp.HCM	5,7 ha	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Trí Minh, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,8%.
2	Melosa Garden	Quận 9, Tp.HCM	15,0 ha	Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh bất động sản Song Lập, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%.



TT	Tên dự án	Vị trí	Diện tích	Chủ đầu tư
3	Quốc Tế	Quận 9, Tp.HCM	3,1 ha	Công ty TNHH Tư vấn Quốc Tế, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%.
4	Lucasta	Quận 9, Tp.HCM	8,2 ha	Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh bất động sản Không Gian Xanh, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99%.
Dự án sắp triển khai			53,7 ha	
1	Sapphire	Quận 9, Tp.HCM	2,4 ha	Công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Sapphire, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%.
2	Khu Dân cư Nhà Phố	Quận 9, Tp.HCM	4,4 ha	Cty TNHH Đầu tư Nhà Phố, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
3	Gia Phước	Quận 9, Tp.HCM	3,1 ha	Cty TNHH và Kinh doanh Địa ốc Gia Phước, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
4	Villa Long Trường	Quận 9, Tp.HCM	3,4 ha	Cty cổ phần Vila tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
5	Khu Dân cư Khang Điền Long Trường	Quận 9, Tp.HCM	20,1 ha	CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
6	Khu Dân cư Long Phước Điền - Long Trường	Quận 9, Tp.HCM	5,4 ha	Cty TNHH Phát triển Nhà và XDHT Long Phước Điền, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,95%
7	Khu Dân cư Trí Kiệt - Long Trường	Quận 9, Tp.HCM	4,5 ha	Cty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Địa ốc Trí Kiệt, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
8	Khu dân cư Tháp Mười	Quận 9, Tp.HCM	3,1 ha	Cty TNHH Thương mại dịch vụ xây dựng và Kinh doanh Nhà Tháp Mười, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
9	Khu dân cư Bình Trưng	Quận 2, Tp.HCM	5,7 ha	Cty TNHH Đầu tư Kinh doanh bất động sản Bình Trưng, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%

TT	Tên dự án	Vị trí	Diện tích	Chủ đầu tư
10	Chung cư Phú Hữu	Quận 9, Tp.HCM	1,6 ha	Cty TNHH Đầu tư Nhà Phố, tỷ lệ sở hữu vốn của Khang Điền là 99,9%
Tổng cộng			121,2 ha	

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

❖ **Các dự án đã triển khai của Công ty**

🌈 **Dự án ParcSpring**

- Vị trí : Đường Nguyễn Duy Trinh, P.Bình Trưng Đông, Quận 2, khu dân cư hiện hữu sầm uất.
- Diện tích : 3,0 ha.
- Quy mô : 974 Căn hộ từ 60m² – hơn 80m².
- Tiện ích : Khu thể thao, công viên ven sông, hồ bơi, khu vui chơi.
- Hiện trạng pháp lý : Có sổ đỏ của toàn dự án và đang làm sổ hồng của từng căn hộ.
- Hiện trạng dự án : Đã hoàn thành cơ sở hạ tầng, xây dựng hoàn chỉnh block C2 (404 căn hộ) đang bàn giao nhà cho khách hàng.



Dự án Mega Residence

- **Vị trí** : Toạ lạc tại mặt tiền đường Vành Đai Trong, gần khúc giao Cao tốc Long Thành Dầu Giây và đường Vành Đai Trong, Phường Phú Hữu, Quận 9, Tp.HCM.
- **Diện tích** : 3,2 ha.
- **Quy mô** : 160 căn nhà liên kế vườn, có hàng rào và cổng riêng vào từng căn nhà.
- **Tiện ích** : Hồ bơi, công viên, Khu café, Mini mart, bảo vệ 24/7.
- **Hiện trạng pháp lý** : Đã bàn giao nhà và đã cập nhật tên khách hàng trên sổ hồng.
- **Hiện trạng dự án** : Hoàn thành xây dựng hạ tầng, cảnh quan và các khu tiện ích, đã xây dựng hoàn thiện.



➤ Dự án Mega Ruby

- Vị trí : Tọa lạc tại mặt tiền đường Vành Đai Trong, gần khúc giao Cao tốc Long Thành Dầu Giây và đường Vành Đai Trong, Phường Phú Hữu, Quận 9, Tp.HCM.
- Diện tích : 5,0 ha.
- Quy mô : 222 căn nhà liên kế vườn, có hàng rào và cổng riêng vào từng căn nhà.
- Tiện ích : Hồ bơi, công viên, Khu café, Mini mart, bảo vệ 24/7.
- Hiện trạng pháp lý : Đã bàn giao nhà và đã cập nhật tên khách hàng trên sổ hồng.
- Hiện trạng dự án : Hoàn thành xây dựng hạ tầng, cảnh quan và các khu tiện ích, đã xây dựng hoàn thiện.



❖ Các dự án đang triển khai của Công ty

➤ Dự án Mega Village

- Vị Trí : Mặt tiền đường Vành Đai Trong, phường Phú Hữu, Quận 9, giáp Quận 2, hướng đi tỉnh lộ 25, cầu Phú Mỹ.
- Diện tích : 5,7 ha.
- Quy mô : 323 căn biệt thự đơn lập và nhà liên kế vườn.
- Tổng mức đầu tư : 700 tỷ đồng.
- Tiện ích : Hồ bơi, sân tennis, công viên, bảo vệ 24/7, khu nhà giải trí.
- Hiện trạng pháp lý : Đã có quyết định giao đất, có sổ đỏ của từng căn nhà và sổ hồng của 87 căn nhà đã xây dựng hoàn chỉnh.
- Hiện trạng dự án : Hoàn thành xây dựng hạ tầng, cảnh quan và các khu tiện ích, đã xây dựng hoàn thiện.



✦ **Dự án Melosa Garden**

- Vị trí : Tọa lạc tại phường Phú Hữu, Quận 9, giáp Quận 2, hướng đi tỉnh lộ 25, cầu Phú Mỹ.
- Diện tích : 15,0 ha.
- Quy mô : 442 căn nhà liên kế vườn, biệt thự và 1.000 căn hộ cao cấp.
- Tổng mức đầu tư : 1.300 tỷ đồng.
- Tiện ích : Hồ bơi, công viên, Khu café, Mini mart, bảo vệ 24/7.
- Hiện trạng pháp lý : Đã có quyết định giao đất, có sổ đỏ của từng căn nhà.
- Hiện trạng dự án : Hoàn thành xây dựng hạ tầng, cảnh quan và các khu tiện ích.



KHANG ĐIỂN

Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm



Dự án Quốc Tế

- Vị trí : Đường Đỗ Xuân Hợp, Quận 9, Tp.HCM (Giáp với tuyến đường cao tốc Long Thành - Dầu Giây).
- Diện tích : 3,1 ha.
- Quy mô : 43 căn biệt thự sinh thái với tiện ích đẳng cấp vượt trội.
- Tổng mức đầu tư : 380 tỷ đồng.
- Tiện ích : Hồ bơi, công viên, Khu café, Mini mart, bảo vệ 24/7.
- Hiện trạng pháp lý : có sổ đỏ của từng căn biệt thự.
- Hiện trạng dự án : Đang xây dựng hạ tầng, cảnh quan, biệt thự và các khu tiện ích.





Dự án Lucasta

- Vị trí : Đường Liên Phường, P.Phú Hữu, Quận 9, Tp.HCM
- Diện tích : 8,2 ha.
- Quy mô : 161 căn biệt thự với tiện ích đẳng cấp vượt trội.
- Tổng mức đầu tư : 900 tỷ đồng
- Tiện ích : Hồ bơi, công viên, bảo vệ 24/7.
- Hiện trạng pháp lý : có sổ đỏ của từng lô và sổ hồng của các căn biệt thự đã xây dựng hoàn chỉnh.
- Hiện trạng dự án : Hoàn thiện hạ tầng, cảnh quan và các khu tiện ích.



7.1.2 Giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu của Công ty giai đoạn 2013 - 6 tháng 2015

ĐVT: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	6 tháng 2015
	Tổng doanh thu	310.133	630.830	481.959
1	Doanh thu chuyển nhượng Bất động sản	258.816	630.830	481.959
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ	51.316	-	-
	Các khoản giảm trừ doanh thu	(197.639)	(9.751)	(1.979)
1	Hàng bán bị trả lại	(197.639)	(9.751)	(1.979)
	Doanh thu thuần	112.493	621.079	479.980

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

Năm 2013, tổng doanh thu từ chuyển nhượng dự án Bất động sản và cung cấp dịch vụ của Công ty đạt 310,1 tỷ đồng; tuy nhiên, Công ty có khoản hàng bán bị trả lại trị giá 198 tỷ đồng thuộc dự án Khang Điền Phú Hữu – Topia Garden, dự án Khu Đông Phú Hữu – Villa Park, dự án Trí Kiệt – River Town và dự án Long Phước Điền Phước Long B – Hoja Villa nên doanh thu thuần năm 2013 chỉ đạt 112,5 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, nhận định tình hình thị trường Bất động sản chỉ thực sự khởi sắc lại vào quý IV/2013, Công ty quyết định không triển khai bán lẻ sản phẩm nhà ở như kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông năm 2013 đã thông qua. Đồng thời, để đảm bảo thanh khoản cho Công ty, giảm nợ vay, giảm thiểu chi phí hoạt động doanh nghiệp, Công ty đã xem xét thông qua quyết định chuyển nhượng các dự án có quy hoạch chung cư cao cấp và biệt thự cao cấp nhằm giảm bớt áp lực và lượng hàng tồn kho ở phân khúc hiện đang chậm tiêu thụ. Tuy lợi nhuận mang về từ việc chuyển nhượng trên không cao nhưng đã giúp cho Công ty cải thiện được dòng tiền, đảm bảo an toàn tài chính và duy trì hoạt động ổn định cho Công ty.

Kết thúc năm 2014, Công ty ghi nhận 630,8 tỷ doanh thu, tăng gấp đôi so với năm 2013 và tăng 13% so với kế hoạch 2014 đề ra của Đại hội đồng cổ đông. Trong năm 2014, Công ty ghi nhận khoản hàng bán bị trả về là 9,7 tỷ đồng thuộc các dự án Long Phước Điền và Khang Điền Phước Long B.

Doanh thu tăng cao đột biến trong năm 2014 đến từ (i) doanh thu bán các sản phẩm thuộc 2 dự án khá thành công là Mega Residence (3,2 ha) và Mega Ruby (5,0 ha) và (ii) Lợi nhuận đến từ việc chuyển nhượng 30% vốn điều lệ tại Công ty TNHH Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Khu Đông và 51% vốn điều lệ tại Công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Phước Long.

6 tháng đầu năm 2015, Công ty ghi nhận 482,0 tỷ doanh thu thuần, tăng gần 5 lần so với cùng kỳ nhờ ghi nhận doanh thu bán hàng từ các dự án Mega Ruby (100 căn) và Mega Village (50 căn) với mức giá bán trung bình mỗi căn tăng khoảng 8% so với mức giá năm 2014 của dự án Mega Residence. Với mức doanh thu ấn tượng này, Công ty ghi nhận lợi nhuận sau thuế lũy kế 6 tháng của cổ đông của Công ty mẹ đạt 101,5 tỷ đồng (so với 40,5 tỷ đồng năm 2014) và đã hoàn thành 50,8% kế hoạch năm 2015.



7.2 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành

Đối với các ngành nghề truyền thống Công ty tiếp tục với mô hình kinh doanh và quản lý bất động sản như hiện nay, đồng thời tập trung phát triển các dự án trọng điểm mà Công ty đang là chủ đầu tư nhằm mở rộng quy mô, cũng như đa dạng hóa các đối tượng khách hàng, góp phần làm gia tăng giá trị thương hiệu Khang Điền, mang lại lợi ích cho cổ đông và nhà đầu tư.

Bảng sau đây tổng hợp toàn bộ tình hình đầu tư các dự án của Công ty bao gồm các dự án đã, đang và sắp triển khai:

STT	Tên dự án	Địa điểm	Diện tích (ha)	Căn hộ (căn)	Nhà phố & biệt thự (nền)	Tỷ lệ	Tổng mức đầu tư (tỷ đồng)	Thời gian khai thác	Tiến độ
1	Khang Điền - Phước Long B	Mặt tiền đường Dương Đình Hội, P. Phước Long B, Quận 9, TP. HCM.	10,40		247	100,00%	10,7		Đã hoàn thành
2	Topia Garden	Đường Bưng Ông Thoàn, P. Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM.	6,00		225	100,00%	22,5		Đã hoàn thành
3	River Town	Phường Phước Long B, Quận 9, TP. HCM	7,10		192	99,90%	105,0		Đã hoàn thành
4	Mega Residence	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	3,20		160	51,00%	255,0		Đã hoàn thành
5	Mega Ruby	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	5,00		222	100,00%	490,0		Đã hoàn thành
6	Hoja Villa	Phường Phước Long B, Quận 9, TP. HCM	0,80		29	99,95%	64,0		Đã hoàn thành
7	Mega Village	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	5,70		323	99,80%	700,0		Đang bán hàng
8	Mega Sapphire	Mặt tiền đường vành đai trong, Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	2,40	1.268		99,90%	1.300,0		Hoàn tất đền bù
9	Quốc Tế	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	3,10		43	99,90%	380,0	Quý 3/2015	Đang xây dựng
10	Melosa Garden	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	15,00	1.000	442	99,00%	1.300,0	Quý 4/2015	Đang xây dựng
11	Khang Điền - Long Trường	Phường Long Trường, Quận 9, TP. HCM	20,10		720	100,00%	1.200,0		Đền bù 75%
12	Villa Long Trường	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	3,40		135	99,00%	250,0		Đang đền bù
13	Gia Phước	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	3,10		182	99,90%	340,0		Hoàn tất đền bù

STT	Tên dự án	Địa điểm	Diện tích (ha)	Căn hộ (căn)	Nhà phố & biệt thự (nền)	Tỷ lệ	Tổng mức đầu tư (tỷ đồng)	Thời gian khai thác	Tiến độ
14	Nhà Phố	Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. HCM	4,40		150	99,90%	420,0		Đền bù 100%
15	Long Phước Điền - Long Trường	Phường Long Trường, Quận 9, TP. HCM	5,40		304	99,95%	530,0		Đền bù 100%
16	Trí Kiệt - Long Trường	Phường Long Trường, Quận 9, TP. HCM.	4,50		253	99,90%	450,0		Đền bù 100%
17	Tháp Mười	Phường Phước Long B, Quận 9, TP. HCM	3,10		135	99,90%	410,0		Đền bù 100%
18	Bình Trưng	Phường Bình Trưng Đông, Quận 2, TP.HCM	5,70		231	99,90%	610,0		Đang đền bù
19	Chung cư Phú Hữu	Phường Phú Hữu, Quận 9, Tp. HCM	1,60	960		99,90%	1.100,0		Đang xây dựng
20	Lucasta	Đường Liên Phường, phường Phú Hữu, quận 9, Tp. HCM	8,20		160	99,00%	900,0	Quý 4/2015	Đang bán hàng
TỔNG CỘNG			118,20	3.268	4.153		10.837,1		

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

7.3 Hoạt động Marketing

7.3.1 Thương hiệu

Cùng với việc triển khai hàng loạt dự án lớn, Công ty đang đẩy mạnh đầu tư cho công tác quảng bá và phát triển thương hiệu của mình. Hoạt động marketing đang được tăng cường để giới thiệu và cung cấp thông tin, hình ảnh của Khang Điền với công chúng, nhà đầu tư và giới truyền thông thông qua hoạt động truyền thông trên diện rộng như tạp chí, báo đài và các kênh truyền hình.

Hệ thống nhận diện và website Công ty hiện đang được điều chỉnh, cải tiến cho phù hợp với tình hình thực tế, thể hiện chiến lược phát triển của Công ty và khẳng định vị thế trong ngành. Qua đó cũng để phản ánh sự năng động và những bước phát triển vững chắc của Công ty trong thời gian qua.

Hệ thống các công cụ quảng cáo đang dần hoàn thiện nhằm nêu bật sức mạnh cạnh tranh của thương hiệu Khang Điền, đảm bảo thông tin sản phẩm được giới thiệu đầy đủ, đúng thời điểm, hỗ trợ tối đa cho đội ngũ kinh doanh nhằm đạt được chỉ tiêu bán hàng.

Cùng với quá trình kinh doanh nghiêm túc và củng cố niềm tin với khách hàng, Công ty đã tạo dựng được kênh quảng bá thương hiệu hiệu quả cao, chi phí thấp đó là sự giới thiệu từ chính các khách hàng đã mua sản phẩm của Khang Điền.

7.3.2 Chiến lược sản phẩm

Song song với việc quảng bá thương hiệu, Khang Điền cũng chú trọng đầu tư cho công tác phát triển sản phẩm thông qua việc phân tích vị trí địa lý dự án, nhu cầu của thị trường, xác định khách hàng mục tiêu một cách bài bản với sự hợp tác của các công ty nghiên cứu chuyên nghiệp về Bất động sản. Qua đó nhằm đưa ra sản phẩm phù hợp nhất với từng phân khúc thị trường, mang lại lợi ích cao cho khách hàng, đem đến lợi nhuận và sự thành công cho dự án.

Trong các năm 2014 và 2015, cùng với đà phát triển của hệ thống giao thông huyết mạch tại khu vực Quận 2 và Quận 9, Công ty tiếp tục bám sát chiến lược đầu tư vào phân khúc nhà liền kề vườn. Phân khúc này có diện tích vừa, an ninh cao 24/24h, cảnh quan hợp lý, sẵn có các tiện ích giải trí như khu hồ bơi, câu lạc bộ thể dục thể thao, công viên xanh cạnh bờ sông, có mức giá phù hợp với nhu cầu và khả năng chi trả của đối tượng khách hàng là các hộ gia đình trẻ có mức thu nhập khá.

Kết hợp với việc thông xe các tuyến đường huyết mạch Long Thành - Dầu Giây ngày 10/1/2015 và thông xe Đường Vành đai trong cuối năm 2014, Công ty đang tiến hành hoàn thiện các ý tưởng, chiến lược quảng cáo để phản ánh những đặc điểm nổi bật của từng dự án riêng biệt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng mục tiêu. Tuy mỗi dự án có đặc thù riêng, đối tượng và sản phẩm khác nhau nhưng vẫn đảm bảo đúng chiến lược sản phẩm của Công ty:

- Sản phẩm được đảm bảo về các thủ tục pháp lý một cách hoàn chỉnh từ trước khi mở bán,



- Sản phẩm được chú trọng về mặt mỹ thuật, triển khai xây dựng một cách nghiêm túc, sử dụng vật liệu chất lượng cao, đảm bảo đáp ứng thị hiếu, nhu cầu của khách hàng với tiêu chí "Nhà tốt và đẹp".
- Sản phẩm đa dạng, giá cả hợp lý, phù hợp mọi đối tượng khách hàng từ trung đến cao cấp.
- Sản phẩm đi kèm gói dịch vụ tài chính từ ngân hàng liên kết để khách hàng an tâm về khả năng thanh toán.
- Lựa chọn đúng thời điểm để tung sản phẩm ra thị trường.

7.4 Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

- Thương hiệu đăng ký : **CTCP ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN**
- Logo Công ty :  **KHANG ĐIỀN**
Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm
- Ý nghĩa Slogan : **"Nơi đặt niềm tin. Nơi xây tổ ấm"** – Khang Điền sẽ luôn là lựa chọn tin tưởng của khách hàng trong việc lựa chọn nơi xây dựng tổ ấm an cư lạc nghiệp của mình.

Khang Điền xác định định hướng kinh doanh của Công ty phải được xây dựng trên nền tảng của sự tin nhiệm từ khách hàng. Với lợi thế về hành lang pháp lý vững chắc, quỹ đất tốt tọa lạc tại các vị trí đẹp và định hướng nêu trên, Khang Điền khẳng định sứ mạng của mình là đem đến cho khách hàng những dự án an toàn tuyệt đối về mặt pháp lý, giá cả hợp lý và một cuộc sống chất lượng, tiện nghi.

7.5 Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Stt	Dự án	Số hợp đồng	Thời điểm ký hợp đồng	Nhà thầu/ Đối tác	Sản phẩm	Trị giá hợp đồng (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện
1	Quốc Tế	1205/2015/TT HĐ/HB-QT	12/05/2015	Công ty CP xây dựng và kinh doanh địa ốc Hòa Bình	Thi công phần thô và hoàn thiện ngoài 43 căn	73,85	Đang thực hiện
2	Quốc Tế	0903/2015/HĐ TCEP/QT-LG	09/03/2015	Công ty TNHH tư vấn Lê Gla	Thi công ép cọc đại trà	11,92	Đang thực hiện
3	Quốc Tế	1505/2015/HM P/QT-SN	05/04/2015	Công ty TNHH tư vấn xây dựng Sino - Pacific	Thi công cầu bắc qua dự án	14,80	Đang thực hiện

Stt	Dự án	Số hợp đồng	Thời điểm ký hợp đồng	Nhà thầu/ Đối tác	Sản phẩm	Trị giá hợp đồng (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện
4	Mega Village	0503/2015/HT .CĐTHT/TM-HV	05/03/2015	Công ty CP TV XD Điện Hoàng Vũ	Thi công đường dây trung hạ thế, và trạm biến áp (trong Dự án)	4,7	Đang thực hiện
5	Melosa Garden	0605/2015/HĐ TK/SL-AL	06/05/2015	Cty TNHH Tư vấn Thiết kế XD Anh Linh	Thiết kế mẫu nhà, cảnh quan, tiện ích	2,1	Đang thực hiện
6	Quốc Tế	15003/TVGS/SCQC3	09/03/2015	Cty CP Kiểm định XD Sài Gòn 3	Giám sát xây dựng	1,2	Đang thực hiện
7	Quốc Tế	001/2015/HĐT KMN/QT-CP	11/03/2015	Cty TNHH Tư vấn TK XD Đồng Đô	Thiết kế mẫu nhà, cảnh quan, tiện ích	2,8	Đang thực hiện

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế 6 tháng đầu năm 2015

8.1 Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013, 2014 và 6 tháng 2015

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2014	% tăng/giảm	6 tháng 2015
Tổng tài sản	1.741.228	3.120.586	79,2%	4.267.587
Doanh thu thuần	112.493	621.079	452,1%	479.980
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-177.967	92.051	n/a	127.398
Lợi nhuận khác	5.057	17.327	242,6%	233
Lợi nhuận trước thuế	-176.056	104.886	n/a	127.630
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty mẹ	-124.546	102.109	n/a	101.540
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-	-

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015



Theo kế hoạch kinh doanh năm 2013 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, mức lợi nhuận dự kiến năm 2013 là 15,2 tỷ đồng từ việc kinh doanh các dự án: Mega Residence, Hoja Villa, Villa Park và Trí Minh. Năm 2013, tuy nền kinh tế Việt Nam có dấu hiệu hồi phục nhưng chưa thực sự rõ nét. Đặc biệt, thị trường Bất động sản còn nhiều khó khăn do những chính sách vĩ mô hỗ trợ cho thị trường này vẫn chưa phát huy tác dụng. Ngoài ra, tuyến đường vành đai trong vẫn chưa chính thức thông xe, hạ tầng khu vực này chưa kết nối đồng bộ. Vì thế, nếu Công ty vẫn tiếp tục triển khai toàn bộ kế hoạch như Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2013 thì hiệu quả đạt được sẽ không cao.

Sau khi triển khai và bán hết dự án Hoja Villa, Công ty đã thấy rõ hơn tiềm năng và nhu cầu thực của khách hàng ở phân khúc nhà ở có mức giá trung bình. Đến tháng 9/2013, nhận thấy những dấu hiệu tích cực về sự hồi phục của thị trường Bất động sản cùng với sự kiện đường Vành đai trong thông xe. Ban điều hành đã gấp rút triển khai dự án Mega Residence từ tháng 10/2013 để kịp bán hàng vào quý 1/2014. Ngoài ra, Công ty cũng đã quyết định chuyển nhượng dự án có quy hoạch không phù hợp với xu thế thị trường tại thời điểm hiện tại (diện tích lớn, phân khúc cao cấp) để tập trung đầu tư mới dự án có chi phí đất hợp lý, vị trí tốt và có thể triển khai ngay. Quyết định này đã mang lại một khoản lỗ trong năm 2013 nhưng đã tạo tiền đề cho Công ty phát triển hiệu quả và bền vững trong giai đoạn 2014-2016.

Năm 2014, Công ty đạt 102,1 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty mẹ, hoàn thành 102,1% kế hoạch lợi nhuận sau thuế năm 2014 (điều chỉnh). Kết quả này có được là từ ghi nhận lợi nhuận từ việc kinh doanh dự án Mega Residence tại Quận 9, một phần dự án Mega Ruby tại Quận 9 và lợi nhuận tài chính từ việc chuyển nhượng 30% cổ phần tại CTCP Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Khu Đông là đơn vị phát triển dự án Villa Park.

Với định hướng chiến lược của Công ty trong thời gian tới sẽ tập trung vào phân khúc nhà ở thấp tầng có giá trung bình, năm 2013 Công ty đã nhận chuyển nhượng 99,9% phần vốn góp của Công ty TNHH Đầu tư Nhà Phố để tiếp tục đầu tư thực hiện dự án có quy mô 4,4 ha tại phường Phú Hữu, Quận 9, Tp.HCM. Trong tháng 11/2014, Công ty tiếp tục nhận chuyển nhượng 100% tỷ lệ sở hữu tại Công ty TNHH Hào Khang để phát triển dự án Mega Ruby quy mô 5,0 ha tại Quận 9 và tháng 12/2014 nhận chuyển nhượng 99,9% tỷ lệ sở hữu tại Công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Sapphire và 99,9% tỷ lệ sở hữu tại Công ty TNHH Đầu tư Quốc tế để phát triển hai dự án lần lượt là dự án Sapphire 2,4 ha và dự án Quốc tế 3,1 ha.

6 tháng đầu năm 2015, Công ty ghi nhận lợi nhuận sau thuế của cổ đông của Công ty mẹ đạt 101,5 tỷ đồng, hoàn thành 50,8% kế hoạch lợi nhuận sau thuế 2015. Kết quả lợi nhuận 6 tháng ở mức cao là nhờ bàn giao sản phẩm và ghi nhận doanh thu các dự án Mega Ruby (100 căn) và Mega Village (50 căn). Ngoài ra tỷ suất lợi nhuận gộp cải thiện lên 31,4% từ mức 14,6% năm 2014, trong lúc các chi phí được quản lý chặt chẽ đã góp phần cải thiện tỷ suất lợi nhuận sau thuế 6 tháng đầu năm 2015 lên mức 20,5% từ mức 10,1% năm 2014.

8.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo.

8.2.1 Thuận lợi

- Với cơ cấu dân số trẻ (43% nằm trong độ tuổi 25 đến 59), Việt Nam đang chịu áp lực về nhà ở phục vụ cho những đối tượng thích cuộc sống độc lập, có môi trường sinh hoạt



riêng biệt. Với việc thu hút một số lượng lớn đội ngũ lao động phía Nam, thành phố Hồ Chí Minh đang tiếp nhận một lượng lớn yêu cầu ổn định cuộc sống nhằm phục vụ cho quá trình làm việc lâu dài của đội ngũ lao động này. Một trong những đối tượng khách hàng chính mà các dự án của Công ty hướng tới là lực lượng lao động trí thức trẻ, có nguồn thu nhập cao, muốn duy trì cuộc sống ổn định lâu dài ở Thành phố Hồ Chí Minh. Thống kê của AC Nielson cho thấy tỷ lệ hộ gia đình có thu nhập trên 9.000 đô la/năm tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội là đối tượng khách hàng phù hợp với dòng sản phẩm của Khang Điền, đã tăng nhanh từ 6% năm 2010 lên 21% năm 2013.

- Những khu dân cư tại các quận nội thành trung tâm thành phố ngày càng chật chội, quá tải nên đã phát sinh nhu cầu thay đổi chỗ ở thoáng đãng, trong lành hơn của dân cư những khu vực này.
- Việc nói lỏng chính sách của Nhà nước, mở rộng đối tượng người nước ngoài được mua bất động sản, không hạn chế về số lượng và loại hình bất động sản trong thời hạn nắm giữ 50 năm và có thể gia hạn thêm vừa được Quốc hội thông qua cuối tháng 11/2014 và Luật Kinh doanh Bất động sản mới có hiệu lực từ tháng 7 năm 2015 sẽ tạo thêm một số lượng khách hàng tiềm năng cho thị trường bất động sản nhất là ở phân khúc trung và cao cấp.
- Nằm trong hướng phát triển chung của thành phố Hồ Chí Minh trong những năm tới, hệ thống cơ sở hạ tầng tại Quận 2 và Quận 9 bao gồm đường xá, cầu cống, điện nước, điện thoại, internet,... đã và đang được hoàn thiện, tạo tiền đề thu hút sự chuyển dịch dân số từ khu trung tâm tại Quận 1 và Quận 3 về khu vực này. Việc hoàn thành mở rộng cầu Sài Gòn 2, hoàn tất cầu Thủ Thiêm và hầm Thủ Thiêm đã tạo ra sự thông thương, liên lạc hiệu quả và thuận tiện hơn giữa Quận 2, Quận 9 với Quận 1. Ngoài ra, trong thời gian sắp tới, việc tập trung đẩy mạnh phát triển khu đô thị Thủ Thiêm theo định hướng của Chính phủ cũng hứa hẹn sẽ đem lại một bộ mặt hoàn toàn mới cho khu vực Quận 2 và Quận 9.
- Dự án sân bay quốc tế Long Thành được Quốc hội thông qua chủ trương trong tháng 6 năm 2015 và nhu cầu kết nối hạ tầng với các tỉnh, thành phố vệ tinh Biên Hòa, Đồng Nai, Bà Rịa,... càng tạo thêm tiền đề cho nhu cầu nâng cấp hạ tầng khu vực Quận 2, Quận 9 trở nên cấp bách.
- Sau thời gian tạm lắng do khủng hoảng kinh tế, thị trường tài chính phục hồi trở lại đã hỗ trợ cho thị trường bất động sản trong việc tạo điều kiện thanh toán cho người mua nhà, đất để ở hoặc để đầu tư. Trong khi đó, giá vàng xuống thấp, lãi suất tiền gửi ngân hàng giảm cũng khiến kênh đầu tư bất động sản trở nên hấp dẫn hơn.
- Thương hiệu Khang Điền với các dự án có tính pháp lý rõ ràng đã tạo dựng được niềm tin với khách hàng. Điều này là nhân tố rất quan trọng quyết định thành công trên thị trường bất động sản sau một thời kỳ phát triển nóng thiếu định hướng và giám sát.
- Công ty được thành lập từ những cổ đông sáng lập có kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản và được điều hành với sự góp sức của các quỹ đầu tư chuyên về bất động sản lâu đời nhất ở Việt Nam đã gặt hái được nhiều thành công trên thị trường từ nhiều năm qua. Ban lãnh đạo Công ty với nhiều kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản và các mối quan hệ trong ngành, đủ khả năng điều hành Công ty trong mọi điều kiện.



- Công ty hiện đang sở hữu quỹ đất gồm nhiều dự án, do vậy, Công ty có lợi thế chủ động trong việc xây dựng các sản phẩm dịch vụ và chương trình bán hàng phù hợp với tình hình thị trường.
- Xuyên suốt năm 2015, giá nguyên vật liệu hàng hóa thế giới được dự báo sẽ giảm mạnh và đứng ở mức thấp. Đây là yếu tố thuận lợi cho các công ty bất động sản khi giá nguyên vật liệu xây dựng được kỳ vọng sẽ ổn định và trong kịch bản tốt hơn thì có thể sẽ có sự điều chỉnh giảm đối với nguyên vật liệu.

8.2.2 Khó khăn

- Sự tham gia của các công ty bất động sản có yếu tố nước ngoài với tiềm lực hùng hậu về tài chính và bề dày kinh nghiệm phát triển dự án quốc tế tạo sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường bất động sản. Tuy nhiên, trong chiến lược phát triển thương hiệu của Khang Điền, thách thức này là một động lực lớn để các nhà đầu tư trong nước như Công ty nỗ lực hơn nữa trong việc khẳng định ưu thế cạnh tranh của thương hiệu Việt.
- Sau một thời gian thị trường bất động sản rơi vào khủng hoảng tuy số lượng đối thủ cạnh tranh giảm đi do bị đào thải nhưng những đối thủ còn lại trên thị trường lại tỏ ra mạnh hơn do các công ty này đã tận dụng được thời cơ khủng hoảng để sáp nhập, mua lại dự án mở rộng quỹ đất và củng cố vị thế.
- Tư tưởng thận trọng hơn của nhà đầu tư sau một thời gian phát triển nóng của thị trường bất động sản, đặc biệt là vào năm 2007 và thời gian suy thoái nghiêm trọng năm 2008, kéo dài qua năm 2009. Tuy nhiên, sau giai đoạn này, nhà đầu tư trở nên đặc biệt quan tâm đến yếu tố pháp lý của dự án và các gói hỗ trợ tài chính đi kèm của các ngân hàng liên kết. Đây lại là điểm mạnh của Khang Điền khi các dự án của Công ty trước khi tung ra đều đảm bảo có pháp lý rõ ràng và vì vậy có nhiều ngân hàng liên kết cho vay tới 70% giá trị hợp đồng với mức lãi suất ưu đãi. Đón đầu các yêu cầu của Luật Kinh doanh Bất động sản mới có hiệu lực từ tháng 7 năm 2015, Công ty đã nhanh chóng ký hợp đồng bảo lãnh ngân hàng cho các dự án vào cuối tháng 6 năm 2015.
- Sự xuất hiện của các thị trường mới phù hợp với phân khúc bất động sản biệt thự như Đà Nẵng, Nha Trang,... đã và đang tạo ra một kênh đầu tư mới cho nhà đầu tư để đón đầu việc cho người nước ngoài sở hữu nhà đất.

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

9.1 Vị thế của công ty trong ngành

- Lợi thế cạnh tranh của Khang Điền là có quỹ đất sạch lớn, chi phí thấp và tập trung đầu tư tại các khu dân cư Quận 2 và Quận 9 theo đúng hướng mở rộng đô thị và phát triển hạ tầng của thành phố Hồ Chí Minh. Trong những năm sắp tới, Khang Điền vẫn kiên trì theo đuổi chiến lược kinh doanh cốt lõi đã định hướng là tập trung vào phân khúc biệt thự và nhà liền kề vườn, diện tích trung bình với giá cạnh tranh nhằm tạo cơ hội cho những đối tượng có thu nhập khá được sở hữu những căn biệt thự đẹp trong vòng bán kính di chuyển 30 phút tới trung tâm thành phố. Cộng với mô hình kinh doanh tổng thể hài hòa cùng với bộ máy quản lý chuyên nghiệp và am hiểu trong lĩnh vực phát triển bất động sản từ việc phát triển quỹ đất, quy hoạch thiết kế, thi công công trình và chiến lược bán hàng



đã giúp Công ty dần dần khẳng định vị thế của mình.

- Nếu như năm 2008, các dòng sản phẩm chung cư, biệt thự nhà phố dành cho người có thu nhập trung bình còn khá lạ lẫm và mới mẻ thì đến thời điểm hiện nay sản phẩm này đã trở thành sản phẩm có sức hút nhiều nhất trên thị trường bất động sản, bởi trong thời gian qua, phân khúc cao cấp hầu như đã bão hòa về nhu cầu và nhường chỗ cho phân khúc bình dân. Nắm bắt được nhu cầu thị trường cũng như xu hướng phát triển của ngành trong thời gian tới, Khang Điền đã mạnh dạn là doanh nghiệp tiên phong tập trung phát triển mạnh phân khúc này. Cụ thể, Công ty đã khá thành công trong việc triển khai dự án Hoja Villa gồm 29 căn trong Quý 2/2013; dự án Mega Residence mở bán tháng 3 năm 2014 và đã bán hết toàn bộ 160 căn chỉ sau 5 tháng mở bán; dự án Mega Ruby mở bán vào tháng 11/2014 và đã bán hết toàn bộ 222 căn, dự án Mega Village mở bán tháng 4 năm 2015 và đã bán được gần 200 căn.
- Kể từ năm 2015, Công ty sẽ mở rộng nhiều dòng sản phẩm đa dạng hơn, đáp ứng được nhiều mức nhu cầu của khách hàng với nhiều phân khúc sản phẩm. Ngoài dòng sản phẩm liên kế vườn giá trung bình như Mega Residence, Mega Ruby, còn có dòng sản phẩm nhà liên kế vườn mức trung bình khá từ 2,45 tỷ đồng/căn và dòng sản phẩm cao cấp với mức giá từ 8 tỷ đồng/căn và dòng căn hộ mức giá từ 1 tỷ đồng/căn. Hiện tại Công ty đang có quỹ đất sạch, pháp lý rõ ràng, sẵn sàng cho việc triển khai xây dựng để cung cấp cho thị trường với hơn 3.000 căn hộ.
- Với sự thành công của các dự án đã triển khai, Công ty đã tạo dựng được thương hiệu Khang Điền nói chung và thương hiệu dòng sản phẩm Mega nói riêng đối với khách hàng. Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu trong việc quyết định sự thành bại của doanh nghiệp bất động sản sau một giai đoạn khó khăn mà các chủ đầu tư với tầm nhìn ngắn hạn, không thực hiện đúng cam kết hợp đồng đã gây ra "khủng hoảng niềm tin" với khách hàng.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành

- Theo các báo cáo của CBRE và Savills, trong năm 2015 thị trường bất động sản tiếp tục chứng kiến sự phục hồi ở tất cả các phân khúc. Việc lãi suất huy động xuống thấp tại các ngân hàng thương mại lớn, tín dụng bất động sản được khai thông trở lại, giá vàng thế giới và trong nước liên tục rớt trong lúc nhiều quy định mới ra đời xiết bớt dòng tiền vào thị trường chứng khoán khiến kênh đầu tư bất động sản trở nên hấp dẫn hơn.
- Mặt khác, nhu cầu dồi dào ở phân khúc nhà trung bình và nhà ở xã hội sẽ tiếp tục hỗ trợ thanh khoản cho thị trường. Các chính sách của Chính phủ nói lỏng đối tượng cho vay, hỗ trợ cam kết cố định mức lãi suất thấp trong thời gian dài hơn và thời hạn cho vay lâu hơn so với thời điểm gói hỗ trợ 30 ngàn tỷ đồng được ban hành sẽ góp phần gia tăng tính thanh khoản và thúc đẩy nhiều doanh nghiệp chuyển bớt danh mục dự án sang phân khúc này để tìm kiếm đầu ra. Tuy nhiên, phân khúc này chỉ có thể giúp cho thị trường sôi động hơn về giao dịch chứ không hứa hẹn nhiều về doanh thu và lợi nhuận với các doanh nghiệp bất động sản do bị giới hạn về diện tích và giá bán/m² và cũng không phải phân khúc mục tiêu mà Khang Điền hướng tới. Thêm vào đó do nhiều doanh nghiệp chuyển đổi dự án từ thương mại sang nhà ở xã hội nên chi phí đất không thực sự thấp.



- Kỳ vọng từ hoạt động mua bán nợ của Công ty TNHH MTV Quản lý Tài sản của các Tổ chức Tín dụng ("VAMC"): Cuối năm 2013, VAMC đã tích cực triển khai việc mua nợ xấu tại nhiều ngân hàng. Trong năm 2014, VAMC bắt đầu triển khai việc xử lý số nợ xấu mua được, trong đó có việc xem xét bán nợ xấu. Hiện có nhiều tổ chức nước ngoài đang muốn mua lại những khoản nợ xấu này từ VAMC. Với 2/3 nợ xấu được mua liên quan đến bất động sản thì việc bán thành công các khoản nợ xấu này cho thấy: (i) Các tổ chức nước ngoài cũng đang kỳ vọng vào sự hồi phục trở lại của thị trường bất động sản Việt Nam trong tương lai gần; (ii) Giúp thu hút nguồn vốn của các tổ chức nước ngoài chảy vào thị trường bất động sản; (iii) Giúp nâng cao niềm tin của các nhà đầu tư trong nước, đây được coi là yếu tố ảnh hưởng đến dòng tiền đầu tư vào thị trường bất động sản.
- Người nước ngoài sẽ được mua nhà: Ngày 25/11/2014, Luật Nhà ở sửa đổi được Quốc hội chính thức thông qua. Kể từ nay, người nước ngoài được sở hữu không hạn chế số lượng và loại hình bất động sản trong thời hạn 50 năm, với khả năng được gia hạn thêm nếu có nhu cầu. Điều kiện để người nước ngoài được mua nhà cũng được nới lỏng hơn. Đây rõ ràng là thông tin khá tích cực cho ngành bất động sản, khi giúp gia tăng nhu cầu thị trường cũng như khuyến khích dòng vốn nước ngoài chảy vào thị trường bất động sản Việt Nam.

Theo các chuyên gia trong lĩnh vực bất động sản, cùng với đà phục hồi của nền kinh tế, tăng cường đầu tư cho cơ sở hạ tầng cùng với mặt bằng lãi suất cho vay ổn định, thị trường bất động sản sẽ có những bước phục hồi và tăng trưởng tốt, tuy nhiên thị trường sẽ không thể quay lại thời điểm đỉnh cao và bùng nổ như giai đoạn 2005-2007 nữa mà thay vào đó là sự tăng trưởng chậm nhưng ổn định và vững chắc hơn.

9.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

Với tình hình triển khai các dự án hiện tại cùng với chiến lược kinh doanh trong tương lai (chủ yếu là đầu tư xây dựng biệt thự và nhà vườn liền kề tại các vị trí trong vòng bán kính di chuyển 30 phút tới trung tâm TPHCM) cho thấy định hướng phát triển của Công ty phù hợp với định hướng phát triển của ngành và chính sách của Nhà nước.

Trong năm 2014 và nửa đầu năm 2015, TPHCM đã nỗ lực triển khai nhiều dự án, xây dựng và cải tạo hạ tầng giao thông trọng điểm với những dự án đã và gần hoàn thành có thể kể ra như:

- Ngày 10/01/2015, thông xe toàn tuyến cao tốc TPHCM - Long Thành - Dầu Giây kể từ nút giao thông An Phú (Quận 2), rút ngắn thời gian đi Vũng Tàu từ 3,5 giờ xuống chỉ còn 1,5 – 2,0 giờ. Thời gian di chuyển từ Quận 9 về trung tâm Quận 1 được rút ngắn chỉ còn khoảng 20 phút.
- Tuyến metro Bến Thành – Suối Tiên, tuyến metro đầu tiên của TPHCM từ Quận 9 vào khu trung tâm Quận 1 đã chính thức được khởi công vào Quý 3 năm 2014 và dự kiến sẽ hoàn thành năm 2018.
- Dự án cầu Thủ Thiêm 2 nối Quận 1 và Khu đô thị mới Thủ Thiêm đã được khởi công vào ngày 3/2/2015 theo hình thức BT, dự kiến hoàn thành năm 2018 hoặc sớm hơn nếu tiến



độ bàn giao mặt bằng cho phép.

- Ngoài ra, theo Quyết định của UBND TPHCM, Trung tâm tài chính - hành chính của thành phố sẽ được mở rộng sang khu Thủ Thiêm (Quận 2) có diện tích 737 ha. Các chủ đầu tư Bất động sản khác như VinGroup, Đại Quang Minh đang tích cực triển khai làm hạ tầng cho các dự án BT hai bên bờ sông Sài Gòn, tiếp tục cải thiện giao thông kết nối Quận 1, Quận 3 với khu vực Quận 2 và Quận 9. Dự án cầu Thủ Thiêm 3 và cầu Thủ Thiêm 4 đã được quy hoạch sẽ tăng cường kết nối Quận 4 và khu Phú Mỹ Hưng và tiếp tục hoàn chỉnh hệ thống giao thông của khu vực tập trung các dự án của Khang Điền.

Về dòng sản phẩm, Công ty tiếp tục hướng đến đối tượng khách hàng là những người dân đang có nhu cầu ở thật sự, những người có thu nhập trung bình khá với dòng sản phẩm nhà liền kề vườn giá trung bình từ 2,5 tỷ/căn với nguồn cung ổn định cho giai đoạn 2015 - 2018. Xen kẽ vào đó, Công ty sẽ đưa ra với số lượng hạn chế các sản phẩm ở phân khúc cao cấp với giá bán khoảng 8-15 tỷ/căn cho các đối tượng khách hàng có điều kiện tại các dự án có vị trí đặc địa đặc biệt. Công ty cũng sẽ quay lại phân khúc căn hộ chung cư phân khúc trung bình ở một vài dự án để đưa ra sự lựa chọn đa dạng hơn cho khách hàng, đặc biệt trong bối cảnh quỹ đất chung của TPHCM bị co hẹp dần thì khả năng tìm được quỹ đất mới phù hợp với dòng sản phẩm truyền thống là biệt thự và nhà liền kề vườn chắc chắn sẽ khó khăn hơn.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1 Số lượng và cơ cấu (theo trình độ) người lao động trong công ty;

Số lượng cán bộ công nhân viên vào thời điểm 30/06/2015

Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Phân theo trình độ chuyên môn		
Đại học và trên đại học	81	94%
Trung cấp và sơ cấp	-	-
Công nhân kỹ thuật	4	5%
Công nhân lao động phổ thông	1	1%
Phân theo thời hạn hợp đồng		
Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	-	-
Hợp đồng không xác định thời hạn	24	28%
Hợp đồng lao động có thời hạn từ 1-3 năm	62	72%
Hợp đồng lao động ngắn hạn dưới 1 năm	-	-
Tổng cộng	86	100%

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

10.2 Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

10.2.1 Chế độ làm việc

Người lao động làm việc trong Công ty đều được Công ty ký kết hợp đồng lao động và được tham gia đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp. Công ty thực hiện chế độ làm việc, chế độ nghỉ ngơi đối với người lao động như chế độ làm thêm giờ, chế độ nghỉ Lễ, Tết, phép, chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ, v.v... theo đúng quy định của pháp luật lao động.

10.2.2 Điều kiện làm việc

Công ty trang bị đầy đủ dụng cụ và phương tiện bảo hộ cá nhân cho người lao động, không ngừng cải thiện điều kiện lao động, luôn tuân thủ các qui chuẩn, yêu cầu an toàn trong quá trình lao động sản xuất.

10.2.3 Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Trong quá trình phát triển, Công ty luôn coi trọng việc quản lý và sử dụng nguồn nhân lực. Trong đó con người là nhân tố quan trọng quyết định đến hiệu quả sản xuất-kinh doanh và sự phát triển bền vững của Công ty. Vì vậy, chiến lược phát triển nguồn nhân lực của Công ty là chăm lo đào tạo phát triển con người về mọi mặt, luôn quan tâm đến chính sách đãi ngộ và đào tạo phù hợp, khuyến khích sự phấn đấu, đóng góp của CBCNV vào sự phát triển chung của Công ty. Trong những năm qua, chất lượng đội ngũ CBCNV của Công ty ngày được nâng cao thông qua việc tuyển dụng lao động mới có kiến thức, năng lực, kinh nghiệm và thông qua đào tạo bồi dưỡng CBCNV hàng năm.

Căn cứ nhu cầu công việc, kế hoạch lao động được Hội đồng Quản trị Công ty phê duyệt, Giám đốc Công ty tiến hành triển khai tuyển dụng lao động trong phạm vi lao động định biên được duyệt. Sau khi hoàn tất quá trình tuyển dụng và ký hợp đồng lao động, Công ty sẽ áp dụng quy trình đào tạo để đào tạo áp dụng cho đối tượng là cán bộ công nhân viên.

10.2.4 Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chế độ tiền lương: Thực hiện cơ chế tiền lương theo chức danh công việc gắn với năng suất lao động và hiệu quả công việc được giao. Ngoài ra, Công ty có chính sách khen thưởng xứng đáng với các cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc, sáng kiến cải tiến kỹ thuật trong sản xuất mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

Các đoàn thể trong Công ty được tạo điều kiện hoạt động; vì thế, người lao động cũng có thêm điểm tựa để gắn bó hết mình với Công ty.

11. Chính sách cổ tức

Căn cứ vào quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng Quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa



vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp của mình vào Công ty.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên hiệu quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

	2013	2014	2015 (kế hoạch)
Tỷ lệ chi trả cổ tức/ Vốn điều lệ	0%	0%	15%

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

Năm 2013 và nửa đầu năm 2014 là quãng thời gian khó khăn của ngành bất động sản Việt Nam. Sang nửa cuối năm 2014, tuy tình hình kinh doanh đã khởi sắc lại nhưng với nhìn nhận thị trường bất động sản tiếp tục diễn ra quá trình cạnh tranh và đào thải mạnh mẽ, Công ty quyết định không thực hiện chi trả cổ tức trong hai năm 2013 và 2014 để giữ lại nguồn vốn tái đầu tư.

Tại Đại hội thường niên 2015, Đại hội đồng cổ đông Công ty đã thông qua kế hoạch chi trả cổ tức năm 2015 cho cổ đông hiện hữu là 15%. Việc chi trả này sẽ được Đại hội đồng cổ đông Công ty chính thức phê duyệt tại Đại hội thường niên 2016.

12. Tình hình tài chính

12.1 Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh.

Nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2013, 31/12/2014 và 30/06/2015 như sau:

DVT: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
Vốn điều lệ	480.700	750.000	1.260.000
Vốn chủ sở hữu	965.658	1.498.480	2.449.292 (*)

() Vốn chủ sở hữu loại trừ lợi ích của các cổ đông thiểu số*

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

Vốn điều lệ và vốn kinh doanh đã được Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư xây dựng mới các dự án.

12.2 Trích khấu hao TSCĐ

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

- Chi phí cải tạo văn phòng : 5 năm
- Phương tiện vận tải : 6 - 10 năm
- Thiết bị văn phòng : 3 năm
- Phần mềm kế toán : 3 năm

**12.3 Mức lương bình quân**

Mức thu nhập bình quân hiện tại đối với cán bộ nhân viên của Công ty như sau:

	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	6 tháng 2015
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	12.000.000	16.000.000	20.000.000	20.000.000

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

So với các đơn vị cùng ngành trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, mức thu nhập của cán bộ công nhân viên của Công ty là hợp lý.

12.4 Thanh toán các khoản nợ đến hạn: thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ

12.5 Các khoản phải nộp theo luật định: thực hiện theo luật định

12.6 Trích lập các quỹ theo luật định: đúng theo Điều lệ và luật định

12.7 Tổng dư nợ vay tại thời điểm 30/06/2015

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Dư nợ
Vay và nợ ngắn hạn	160.868
Vay và nợ dài hạn	1.200.811

Nguồn: BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

12.8 Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

ĐVT: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
01	Phải thu của khách hàng	26.849	113.468	120.392
02	Trả trước cho người bán	208.440	2.502	323.095
03	Các khoản phải thu khác	146.002	163.618	609.487
04	Dự phòng phải thu khó đòi	-100	-100	-100
	Tổng cộng	381.191	279.488	1.052.874

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015



Khoản phải thu tăng mạnh trong năm 2014, nhưng tỷ trọng tăng này tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu trong năm của Công ty. Trong điều kiện kinh tế thị trường khó khăn, đặc biệt là bất động sản, để có thể đẩy mạnh được hoạt động kinh doanh, bán được hàng thu lợi nhuận và giải quyết được bất động sản đang tồn đọng, Công ty thực hiện nhiều chính sách ưu đãi về bán hàng bất động sản, trong đó có chính sách ưu đãi về giãn tiến độ thanh toán, cho trả chậm đối với các dự án bất động sản.

Công ty đảm bảo các khoản phải thu này được ghi nhận chính xác và đầy đủ, tới thời điểm hiện nay chưa có các khoản phải thu quá hạn và sẽ thu được trong tương lai gần theo tiến độ thanh toán của khách hàng.

Các khoản phải trả

ĐVT: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/06/2015
I	Nợ ngắn hạn	212.103	482.217	644.587
1	Vay ngắn hạn	16.858	224.032	160.868
2	Phải trả người bán	2.215	17.694	53.305
3	Người mua trả trước	96.524	77.900	186.970
4	Thuế và các khoản nộp NN	51.533	38.939	37.091
5	Phải trả công nhân viên	64	0	29
6	Chi phí phải trả	27.326	27.155	70.732
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	6.793	85.893	25.347
8	Quỹ khen thưởng phúc lợi	10.991	10.605	10.246
II	Nợ dài hạn	563.189	1.102.127	1.238.380
1	Phải trả dài hạn khác	468	423	424
2	Vay dài hạn	546.606	1.064.731	1.200.811
3	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	16.116	36.974	36.425
4	Chi phí phải trả dài hạn	-	-	720
	Tổng cộng	775.292	1.584.344	1.782.968

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

12.9 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2013	Năm 2014	Quý 2/2015
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	7,29	5,86	7,77
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,26	1,56	3,19
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	0,45	0,51	0,42
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	0,80	1,06	0,72
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	0,13	0,26	0,14
Hệ số Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,06	0,20	0,11
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế (cổ đông công ty mẹ)/Doanh thu thuần	%	-110,7%	16,4%	21,2%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế (cổ đông công ty mẹ)/Vốn chủ sở hữu	%	-12,9%	6,8%	4,1%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế (cổ đông công ty mẹ)/ Tổng tài sản	%	-7,2%	3,3%	2,4%
Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	-158,2%	14,8%	26,5%
EPS	Đồng	-2.750	1.610	860

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2013 và 2014 đã kiểm toán, BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

Khả năng thanh toán của Khang Điền ở mức an toàn, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ và nghĩa vụ phát sinh. Khả năng thanh toán ngắn hạn phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn xét về mặt tiềm năng. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của KDH 2013; 2014 và 6 tháng đầu năm 2015 lần lượt là 7,28 lần; 5,86 lần và 7,77 lần đều ở mức cao.

Khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn sau khi đã trừ đi các khoản tồn kho và tài sản ngắn hạn khác. Hệ số khả năng thanh toán nhanh của KDH năm 2013 là 2,26 lần; năm 2014 là 1,56 lần và 6 tháng đầu năm 2015 là 3,19 lần cho thấy tình thanh khoản cao của các tài sản ngắn hạn.

Cơ cấu vốn cho thấy nỗ lực của Khang Điền trong việc duy trì cơ cấu nợ phải trả ở mức cân bằng so với nguồn vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ/tổng tài sản của KDH năm 2013 là 0,45 lần; 2014 là 0,51 lần; 6 tháng đầu năm 2015 là 0,42 lần đều nằm trong ngưỡng an toàn về chỉ tiêu tài chính.



Năng lực hoạt động: Năm 2013 và nửa đầu năm 2014 tiếp tục là thời gian khó khăn đối với thị trường bất động sản Việt Nam, đã ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản nói chung và KDH nói riêng. Đây cũng là thời gian buộc Hội đồng Quản trị và Ban lãnh đạo Công ty phải có những quyết định tái cấu trúc lại danh mục đầu tư, quỹ đất của mình để phù hợp với thị trường. Vì vậy, hiệu quả hoạt động kinh doanh của KDH trong 2 năm này là thấp. Các chỉ số năng lực hoạt động đang dần có sự cải thiện trong các tháng cuối năm 2014 và 6 tháng 2015 (lưu ý số liệu về năng lực hoạt động trong bảng trên chỉ tính đến doanh thu thuần và giá vốn hàng bán của 6 tháng đầu năm 2015).

Khả năng sinh lời: Trong năm 2014, nhờ doanh thu và lợi nhuận của Công ty tăng mạnh từ việc ghi nhận doanh thu bán hàng và lợi nhuận tài chính từ chuyển nhượng dự án, nên các chỉ số tài chính về khả năng sinh lời đã có sự cải thiện vượt trội. Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu: năm 2013 là -12,9% được cải thiện trong năm 2014 lên 6,8%. Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản năm 2013 là -7,2% tăng lên 3,3% trong năm 2014. Khả năng sinh lời của Công ty cải thiện rõ rệt ở 6 tháng đầu năm 2015 khi hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần tăng lên 21,2% (từ 16,4% năm 2014) và hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần là 26,5% (so với 14,8% năm 2014).

13. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

13.1 Hội đồng Quản trị



Ông Lý Điền Sơn – Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học văn hóa
- Kinh nghiệm: Với vai trò là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, Ông Lý Điền Sơn đã trực tiếp quản lý và điều hành Công ty từ những ngày đầu thành lập đến nay. Trong 15 năm qua, bằng những kinh nghiệm, hiểu biết chuyên sâu trong lĩnh vực bất động sản, Ông đã đưa Công ty vượt qua nhiều thử thách và đạt được những bước tiến vượt bậc. Ông đã cùng với các cộng sự từng bước kiện toàn bộ máy quản lý doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của một tổ chức niêm yết, nâng tầm Khang Điền trở thành một trong những nhà phát triển bất động sản hàng đầu tại TP.HCM.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2001 đến nay: Tổng giám đốc CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 021904823 cấp ngày 06/06/2012 tại CA, TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 30/08/1966
- Nơi sinh : Tp.HCM
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Vĩnh Long
- Địa chỉ thường trú : 147/8 Nguyễn Đình Chính, Phường 11, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

- Số cổ phần nắm giữ : 5.118.200 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan:
 - Mẹ ruột Đoàn Thị Nguyên: 22.000 cổ phần
 - Em trai Lý Văn Hùng: 22.000 cổ phần
- 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



Bà Mai Trần Thanh Trang – Chức vụ: Thành viên HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật – Kỹ sư Quản lý đất đai
- Kinh nghiệm: Trong quá trình cộng tác tại Công ty, Bà Trang đã đạt những thành tích nổi bật qua nhiều vị trí như Trưởng phòng Hành chính, Trợ lý Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng Giám đốc. Hiện tại, bà Trang đang trực tiếp quản lý bộ phận Pháp lý dự án. Việc hoàn thiện hồ sơ pháp lý dự án là nền tảng trong việc triển khai hiệu quả các dự án, đảm bảo lợi ích khách hàng và nhà đầu tư, góp phần lớn cho sự phát triển bền vững của Khang Điền.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2001 đến năm 2005: Chuyên viên tư vấn pháp lý – Văn phòng Luật sư Nguyễn Thị Chinh
 - Từ tháng 10/2005 đến tháng 07/2007: Trưởng phòng hành chính - Thành viên HĐQT CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
 - Từ tháng 07/2007 đến tháng 05/2008: Trợ lý Chủ tịch HĐQT CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
 - Từ tháng 06/2008 đến nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 025165677 cấp ngày 02/10/2009 tại CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 29/06/1976
- Nơi sinh : Bến Tre
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Bến Tre
- Địa chỉ thường trú : 220/57A Hoàng Hoa Thám, Phường 5, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 308.500 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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



Bà Nguyễn Thị Diệu Phương – Chức vụ: Thành viên HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - tài chính; kiểm toán viên công chứng Anh Quốc (ACCA)
- Kinh nghiệm: Bà Diệu Phương tốt nghiệp Học viện Ngân hàng TPHCM và đã có chứng chỉ kiểm toán viên Công chứng Anh (ACCA). Bà Phương có nhiều năm là Kiểm toán viên cấp cao của KPMG. Hiện tại, bà Phương đang là Giám đốc Đầu tư của công ty quản lý quỹ VinaCapital. Với nhiều năm kinh nghiệm và những thành tích đạt được trong quá trình làm việc tại các tổ chức tài chính uy tín, bà Phương đã được Công ty mời tham gia vào HĐQT từ năm 2009. Trong thời gian qua, bà Phương đã có những đóng góp tích cực vào sự phát triển của Công ty. Bà Phương đã tư vấn và hỗ trợ các bộ phận chuyên môn xây dựng chiến lược tài chính phù hợp với từng giai đoạn phát triển cũng như với tình hình chung của thị trường.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2002 đến năm 2005: Trưởng nhóm kiểm toán Công ty TNHH Kiểm toán Quốc Tế KPMG
 - Từ năm 2006 đến năm 2010: Đảm nhiệm các chức vụ từ chuyên viên đầu tư đến trưởng phòng Đầu tư Công ty quản lý quỹ VinaCapital.
 - Từ 01/07/2010 đến nay: Giám Đốc Đầu Tư-Trưởng danh mục bất động sản của Quỹ Vietnam Opportunity Fund, một quỹ thuộc sự quản lý của công ty quản lý quỹ VinaCapital.
- Số CMND (Hộ chiếu) : 225122734 cấp ngày 5/5/2004 tại Khánh Hòa
- Ngày tháng năm sinh : 19/02/1980
- Nơi sinh : Nha Trang
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Nghệ An
- Địa chỉ thường trú : D10.02, Chung Cư Him Lam, Xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, Tp.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc tại Công ty cổ phần Dệt May Thăng Lợi
 - Thành viên BKS tại Công ty cổ phần Quốc Cường Gia Lai
 - Thành viên HĐQT tại Công ty cổ phần Hùng Vương
- Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần



- 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

**Ông Nguyễn Đình Bảo – Chức vụ: Thành viên HĐQT**

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật – Luật sư
- Kinh nghiệm: Ông Bảo gia nhập Khang Điền từ năm 2007 là luật sư trong Phòng Pháp lý. Tháng 01/2008, Ông đảm nhiệm vị trí trợ lý Tổng Giám đốc và hiện Ông là Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty. Ông Bảo chịu trách nhiệm chung về các vấn đề liên quan đến pháp lý doanh nghiệp. Đồng thời, ông Bảo cùng các bộ phận có liên quan xây dựng các quy chế, quy trình nội bộ nhằm đảm bảo Công ty hoạt động đúng điều lệ, đúng pháp luật.
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 01/2000 đến tháng 07/2002: Phó Giám đốc Công ty TNHH TM – DV Lại Gia
 - Từ tháng 02/2004 đến tháng 03/2006: Luật sư cộng tác Văn phòng Luật sư Thành Đạt
 - Từ tháng 03/2006 đến tháng 08/2007: Phó Giám đốc Công ty TNHH TM – DV Địa ốc Sơn Tùng
 - Từ tháng 09/2007 đến tháng 09/2009: Trợ lý Tổng giám đốc CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
 - Từ tháng 10/2009 đến nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 026013047 cấp ngày 09/05/2015 tại CA Tp. HCM
- Ngày tháng năm sinh : 03/12/1975
- Nơi sinh : Lâm Đồng
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Lâm Đồng
- Địa chỉ thường trú : 33/16 Nguyễn Trung Trực, Phường 5, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 221.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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





Ông Lê Hoàng Sơn – Chức vụ: Thành viên HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật, cử nhân QTKD
- Kinh nghiệm: Ông Sơn đã có trên 10 năm kinh nghiệm làm việc tại vị trí thuộc bộ phận pháp lý dự án. Ông gia nhập Khang Điền từ năm 2007 và đang nắm giữ vị trí Giám đốc pháp lý dự án. Ông đã có nhiều đóng góp trong việc hoàn thiện pháp lý dự án của Công ty.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2001 đến năm 2003 : Chuyên viên pháp lý dự án Cty CP ĐTXD Tân Bình
 - Từ năm 2004 đến năm 2007 : Chuyên viên pháp lý dự án Cty CP ĐT&PT Nhà Cotec
 - Từ tháng 10 năm 2007 : Phó phòng Pháp lý Cty CP ĐT&KD Nhà Khang Điền
 - Từ tháng 04 năm 2012 đến ngày 26 tháng 04 năm 2013 : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Kinh doanh nhà Khang Điền
 - Từ tháng 10 năm 2014 đến nay: Giám đốc pháp lý dự án Cty CP ĐT&KD Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 025469738 cấp ngày 09/04/2011 tại CA, Tp. HCM
- Ngày tháng năm sinh :13/06/1977
- Nơi sinh : Bến Tre
- Quốc tịch : Việt Nam
- Quê quán : Bến Tre
- Địa chỉ thường trú : 997/21/12 Trần Xuân Soạn, P. Tân Hưng, Quận 7, Tp. HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 80.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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

13.2 Ban Tổng Giám đốc

Ông Lý Điền Sơn – Chức vụ: Tổng Giám đốc

Ông Lý Điền Sơn là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, vì vậy, thông tin của Ông Sơn xem phần Chủ tịch HĐQT.

Bà Mai Trần Thanh Trang – Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Bà Mai Trần Thanh Trang là Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc, vì vậy, thông tin của Bà Trang xem phần Thành viên HĐQT.

Ông Nguyễn Đình Bảo – Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Đình Bảo là Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc, vì vậy, thông tin của Ông Bảo xem phần Thành viên HĐQT.

Ông Nguyễn Đức Trọng



- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ quản lý dự án, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Kinh nghiệm: Ông Nguyễn Đức Trọng đã có 13 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý điều hành dự án. Trước khi tham gia vào Khang Điền, ông Trọng đã từng nắm giữ các vị trí cấp cao tại các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh Bất động sản Việt Nam như: Phó tổng giám đốc Công ty Ariyana - Công ty con của Tập đoàn SOVICO HOLDINGS, Giám đốc công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh BĐS Không Gian Xanh và Giám đốc công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh BĐS Khu Đông. Ông Trọng chính thức gia nhập Khang Điền vào tháng 7/2015 với chức vụ là Phó Tổng giám đốc.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2003 đến năm 2009: Phó tổng giám đốc Công ty Ariyana - Công ty con của Tập đoàn SOVICO HOLDINGS
 - Từ tháng 01/2011 đến tháng 12/2011: Giám đốc công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh BĐS Không Gian Xanh
 - Từ tháng 01/2012 đến tháng 12/2013: Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kinh doanh BĐS Khu Đông
 - Từ 2013 đến 7/2015: Chủ tịch HDTV – Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Xuất Nhập Khẩu Nhật Vương
 - Từ tháng 7/2015 đến nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 024263421, cấp ngày 31/03/2008 tại CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 27/06/1972
- Nơi sinh : Hà Tĩnh
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú : Phòng 2.9 Lô A, Chung cư 109 Nguyễn Biều, Phường 1, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có



- Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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

13.3 Ban Kiểm soát

Bà Vương Hoàng Thảo Linh – Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Luật, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh.
- Kinh nghiệm: Bà Linh có hơn 15 kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán kiểm toán. Bà từng là kiểm toán viên cao cấp của Công ty Kiểm toán và Tư vấn (A&C), kế toán trưởng của các Công ty Air Energy VietNam, Avon Việt Nam. Hiện tại, Bà đang giữ chức vụ Phó Giám Đốc Đầu Tư tại VinaCapital. Trong năm 2014, ở vị trí Trưởng Ban Kiểm soát, bà Linh cùng các thành viên trong Ban Kiểm soát đã kiểm tra đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, giám sát hoạt động của Công ty để đảm bảo Công ty hoạt động đúng pháp luật.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 1996 đến năm 2001: Kiểm toán viên cao cấp - Công ty Kiểm toán và Tư vấn (A&C)
 - Từ năm 2001 đến năm 2003: Kế toán tổng hợp - Công ty TNHH New Toyo Tissue Paper Mill (Vietnam)
 - Từ năm 2003 đến năm 2004: Kế toán trưởng - Công ty Air Energy Vietnam
 - Từ năm 2004 đến năm 2006: Kế toán trưởng- Công ty TNHH Mỹ Phẩm Avon Việt Nam (Avon Cosmetic)
 - Từ năm 2006 đến năm 2014: Trưởng Phòng Đầu Tư – Công ty TNHH VinaCapital Corporate Finance Việt Nam
 - Hiện nay: Phó Giám Đốc Đầu Tư – Công ty TNHH VinaCapital Corporate Finance Việt Nam
- Số CMND (Hộ chiếu) : 024328616 cấp ngày 06/09/2011 tại CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 05/04/1974
- Nơi sinh : Bình Dương
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Bình Dương
- Địa chỉ thường trú : 220/33 Nguyễn Trọng Tuyển, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:



- Thành viên HĐQT tại Công ty cổ phần Dệt May Thăng Lợi
- Thành viên HĐQT tại Công ty cổ phần Sài Gòn Gòn
- Thành viên BKS tại Công ty cổ phần Phát Triển Nhà Xã Hội – HUD.VN
- Thành viên BKS tại Công ty cổ phần Hùng Vương
- Số cổ phần nắm giữ : 1.100 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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

**Ông Hoàng Mạnh Phong – Chức vụ: Thành viên**

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Xây dựng, Cử nhân Kinh tế
- Kinh nghiệm: Ông Hoàng Mạnh Phong tốt nghiệp Đại học Bách khoa TPHCM (chuyên ngành Xây dựng) và là cử nhân Kinh tế. Ông đã có thời gian dài công tác tại các doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực bất động sản. Ông đã có nhiều đóng góp trong việc tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc lựa chọn phương án thiết kế, thi công, v.v... giúp cho những dự án của Công ty đạt chất lượng và được thị trường đón nhận nồng nhiệt. Cùng với các thành viên Ban Kiểm soát, Ông Phong đã đóng góp những ý kiến hữu ích trong việc cải tiến hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ của Công ty.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2009 đến năm 2012: Phó Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc dự án Công ty Sài Gòn Khang Điền
 - Từ năm 2012 đến năm 2014: Giám đốc dự án - Công ty TNHH Đầu Tư và Kinh Doanh BĐS Khu Đông
 - Từ 2014 đến nay: Trưởng Ban Quản lý dự án - Công ty TNHH Một thành viên Hào Khang
- Số CMND (Hộ chiếu) : 022204640 cấp ngày 15/04/2003 tại CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 12/02/1969
- Nơi sinh : Hải Phòng
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú : 24 Nguyễn Phi Khanh, Phường Tân Định, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 10.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần

- 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



Ông Đào Công Đạt – Chức vụ: Thành viên

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật
- Kinh nghiệm: Ông Đào Công Đạt là cử nhân Luật và có nhiều năm kinh nghiệm trong việc quản lý và phát triển nhân sự. Ông Đạt gia nhập Khang Điền từ năm 2009 và đang nắm giữ vị trí Trưởng phòng Nhân sự kiêm Thành viên BKS. Ông đã đóng góp khá lớn trong việc phát triển đội ngũ nhân sự Công ty như hiện nay.
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2007 đến năm 2009: Chuyên viên Nhân sự Công ty CP Thương mại Nguyễn Kim
 - Từ năm 2009 đến nay: Trưởng phòng Nhân sự CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 30097347 cấp ngày 27/08/2010 tại CA. Long An
- Ngày tháng năm sinh : 17/05/1980
- Nơi sinh : Long An
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Long An
- Địa chỉ thường trú : 36/30/39/5/10 Bùi Tư Toàn, Phường An Lạc, Quận Bình Tân, Tp, Hồ Chí Minh
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 20.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 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

13.4 Kế toán trưởng



Bà Trà Thanh Trà – Chức vụ: Kế toán trưởng

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Kinh nghiệm: Bà Trà Thanh Trà tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế và đã có hơn 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kế toán xây dựng & kinh doanh bất động sản. Bà Trà đã nắm giữ vị trí Kế toán trưởng tại các Công ty như: CTCP Điện ELECO, CTCP Nhà Việt Nam (NVN). Bà gia nhập Khang Điền vào tháng 7/2009 và được bổ nhiệm vị trí Kế toán trưởng Công ty từ tháng 12/2011.
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng năm 2001 đến tháng 01 năm 2007: Kế toán trưởng Công ty CP Điện (ELECO)
 - Từ tháng 04 năm 2007 đến tháng 03 năm 2009: Kế toán trưởng Công ty CP Nhà Việt Nam
 - Từ năm 2009 đến năm 2010: Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh BĐS Khu Đông
 - Từ năm 2010 đến năm 2011: Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh BĐS Không Gian Xanh
 - Từ tháng 12/2011 đến nay: Kế toán trưởng CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số CMND (Hộ chiếu) : 024919091 cấp ngày 19/03/2008 tại CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 04/11/1976
- Nơi sinh : Bình Dương
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Bình Dương
- Địa chỉ thường trú : P.8.05 Chung cư 51, đường 318 Phạm Hùng, P5, Q8, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 90.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần
- 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

14. Tài sản
Tài sản cố định tại ngày 30/06/2015

ĐVT: triệu đồng

TT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình			
1	Chi phí cải tạo văn phòng	50	50	-
2	Phương tiện vận tải	8.859	1.340	7.520
3	Thiết bị văn phòng	2.281	1.891	390
II	Tài sản cố định vô hình			
1	Phần mềm kế toán	84	84	-
III	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
	Tổng cộng	11.274	3.365	7.910

Nguồn: BCTC hợp nhất soát xét bán niên năm 2015

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Công ty năm 2015 và căn cứ để đạt được kế hoạch

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2014	Kế hoạch năm 2015	Tăng/Giảm so với 2014
Vốn điều lệ	750.000	1.800.000	140,0%
Vốn chủ sở hữu	1.498.479	3.240.000	116,2%
Doanh thu thuần	621.079	800.000	28,8%
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	102.109	200.000	95,9%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ/Doanh thu thuần	16,4%	25,0%	n/a
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ/Vốn chủ sở hữu	6,8%	6,2%	n/a
Tỷ lệ cổ tức (%)	-	15%	n/a

Nguồn: CTCP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức đã đề ra trong năm 2015 và giai đoạn sắp tới như sau:

Từ năm 2015, Công ty sẽ mở rộng nhiều dòng sản phẩm đa dạng hơn nhằm đáp ứng được nhiều mức nhu cầu của khách hàng với nhiều phân khúc sản phẩm. Ngoài dòng sản phẩm nhà liền kề vườn giá trung bình như Mega Residence, Mega Ruby, còn có dòng sản phẩm nhà liền kề vườn mức trung bình khá từ 2,5 tỷ đồng/căn và dòng sản phẩm cao cấp với mức giá từ 8 tỷ đồng/căn và dòng căn hộ mức giá từ 1 tỷ đồng/căn. Hiện tại Công ty đang có quỹ đất sạch, pháp lý rõ ràng, sẵn sàng cho việc triển khai xây dựng để cung cấp cho thị trường với hơn 3.000 căn hộ.

Trong năm 2015 Công ty triển khai 4 dự án:

- Phần còn lại của dự án Mega Ruby: vào đầu quý 1/2015, KDH mở bán phần còn lại của dự án Mega Ruby khoảng 110 căn. Tính lũy kế, Công ty đã bán được toàn bộ 222 căn nhà vườn liền kề thuộc dự án Mega Ruby.
- Dự án Mega Village: mở bán vào giữa tháng 4/2015. Giá bán một căn nhà từ 2,45 tỷ đồng/căn, bao gồm đất, sổ đỏ và nhà hoàn thiện. Hiện tại Công ty đã bán được gần 200 căn trên tổng số 323 căn nhà vườn liền kề thuộc dự án Mega Village.
- Dự án Melosa Garden: dự kiến mở bán đầu quý 4/2015. Đây là dự án nhà ở thuộc phân khúc trung bình khá. Giá bán một căn nhà từ 2,7 tỷ đồng/căn.
- Dự án Lucasta: dự kiến mở bán vào cuối quý 3/2015. Đây là dự án nhà ở mà Công ty quay lại phân khúc cao cấp. Giá bán một biệt thự tại đây có giá từ 8-15 tỷ đồng.

Tính đến hết tháng 6 năm 2015, Công ty đã ghi nhận 101,5 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ, tức đã hoàn thành 50,8% và có cơ sở tự tin hoàn thành 100% kế hoạch lợi nhuận đề ra cho năm 2015 là 200 tỷ đồng. Số dư tiền mặt tăng 45,5% so với thời điểm 31/12/2014, tương ứng 14,8% tổng tài sản. Với tiến độ thu tiền bán hàng đúng kế hoạch và áp lực trả nợ vay không lớn (tỷ lệ nợ/tổng tài sản 0,42%), kế hoạch chi trả cổ tức 15% năm 2014 nằm trong khả năng của Công ty.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền.

Nếu không có những biến động bất thường về mặt thị trường (như xiết chặt tín dụng và lãi suất ngân hàng bất ngờ tăng mạnh) và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì với thế mạnh thương hiệu và quỹ đất ở các vị trí đang được TPHCM đầu tư mạnh về cơ sở hạ tầng, kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức ở mức 15% như kế hoạch.

VCSC tuy nhiên 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



khoản 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.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Cổ phiếu KDH hiện đang niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSX), do vậy, ngay sau khi kết thúc đợt chào bán, Công ty sẽ thực hiện các thủ tục niêm yết bổ sung và lưu ký bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm trên HSX và Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam theo đúng quy định của pháp luật.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có

**V CỐ PHIẾU CHÀO BÁN**

Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ.

1. Loại cổ phiếu:

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá:

10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:

50.400.000 cổ phiếu

4. Giá chào bán dự kiến:

Giá chào bán cổ phiếu theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường bằng văn bản số 03/2015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/9/2015 là 14.000 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá:

Giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Công ty là một trong những căn cứ kết hợp với các yếu tố khác để KDH đưa ra mức giá chào bán phù hợp.

Giá trị sổ sách của Công ty trước và sau khi phát hành căn cứ báo cáo tài chính của Công ty đến thời điểm 30/06/2015 như sau:

Chỉ tiêu	Đvt	30/06/2015	Tạm tính sau phát hành
Vốn chủ sở hữu	đồng	2.484.619.512.000	3.190.219.512.000
Số lượng cổ phiếu lưu hành	CP	126.000.000	176.400.000
Giá trị sổ sách trên cổ phiếu	đồng	19.719	18.085
Tỷ lệ pha loãng	%		8,29%

Dựa trên so sánh với giá trị sổ sách, Hội đồng Quản trị Công ty đề xuất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu bằng 71% giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/06/2015, tương đương 14.000 đồng/cổ phiếu nhằm gia tăng lợi ích cho cổ đông hiện hữu, khuyến khích cổ đông gắn bó và đóng góp cho sự phát triển của Công ty. Căn cứ vào tình hình thực tế, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng Quản trị quyết định lại mức giá chào bán phù hợp nếu cần thiết nhưng không thấp hơn 14.000/cổ phiếu.

6. Phương thức phân phối**6.1 Chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền**

- Số lượng chào bán: 50.400.000 cổ phiếu
- Giá chào bán: 14.000 đồng/cổ phiếu



- **Đối tượng chào bán:** Toàn bộ các cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách cổ đông của Công ty do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (VSD) cung cấp vào thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành.
- **Tỷ lệ phân phối:** Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:4, nghĩa là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 10 cổ phiếu sẽ được hưởng 04 quyền mua và cứ 01 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm.
- **Địa điểm thực hiện quyền mua :**
 - *Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm tại thành viên lưu ký nơi cổ đông mở tài khoản chứng khoán.*
 - *Đối với các cổ đông chưa đăng ký lưu ký chứng khoán: Thực hiện quyền mua tại trụ sở Công ty. Đóng tiền mua trực tiếp vào tài khoản phong toả.*

6.2 Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành

- Đối với số cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, số lẻ phát sinh sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị, phần thập phân (nếu có) sẽ được làm tròn xuống thành 0 cổ phần;
- Số cổ phần dôi ra do làm tròn và số cổ phần còn dư do cổ đông không đăng ký mua hết thì Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT phân phối cho các đối tượng khác (kể cả các cổ đông của Công ty có nhu cầu tăng sở hữu cổ phần) với nguyên tắc giá bán không thấp hơn 14.000/cổ phần và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật;
- Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phần theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn nếu có), nếu vẫn còn cổ phần chưa phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và HĐQT ra quyết định kết thúc đợt chào bán.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Dự kiến trong quý 3 và quý 4/2015. Thời điểm cụ thể sẽ được HĐQT quyết định sau khi có chấp thuận của UBCKNN và trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước theo quy định hiện hành.

Công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu và niêm yết bổ sung số cổ phần trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng của UBCKNN	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D + 5
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D + 1 đến D + 7



STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
4	Trung tâm lưu ký chốt danh sách cổ đông được nhận quyền mua cổ phần	D + 20
5	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 23 đến D + 43
6	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết	D + 43 đến D + 50
7	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục lưu ký và niêm yết bổ sung	D + 50 đến D + 60
8	HSX chấp thuận niêm yết bổ sung và chính thức giao dịch cổ phiếu trên HSX	D + 60 đến D + 70

- Thời gian trên chỉ là dự tính, thời gian thực tế phụ thuộc vào quá trình thụ lý và xét duyệt hồ sơ của các cơ quan chức năng.

- D là ngày nhận được giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu ra công chúng của UBCKNN.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

8.1 Công bố báo chí

Trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, Công ty sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và ngày thực hiện quyền.

8.2 Đăng ký mua cổ phiếu

- **Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng**

Công ty sẽ lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

- **Phân bổ và thông báo quyền mua**

Trong thời hạn 03 ngày làm việc kể từ có danh sách sở hữu cuối cùng, các thành viên lưu ký và Công ty sẽ thông báo và phân bổ quyền mua cho các cổ đông hiện hữu.

- **Tỷ lệ thực hiện quyền**

Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:4, tức là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 10 cổ phiếu sẽ được hưởng 04 quyền mua và cứ mỗi 01 quyền mua sẽ được mua 01 cổ phiếu phát hành thêm.

- **Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu**

Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phiếu trong vòng 20 ngày, từ ngày D + 23 đến ngày D + 43 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với



chứng khoán đã lưu ký) và tại KDH (đối với chứng khoán chưa lưu ký). Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

- **Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu**

Các cổ đông không được thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu. Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và Tổ Chức Phát Hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền mua bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất cứ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền mua của cổ đông.

- **Chuyển giao cổ phiếu**

Cổ phiếu phát hành thêm được chuyển giao cho cổ đông từ ngày D+60.

9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Căn cứ theo Khoản 2, Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán, tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty hoặc một tỷ lệ quy định theo điều ước quốc tế hoặc pháp luật chuyên ngành. Tại danh sách cổ đông hiện hữu ngày 12/08/2015 của KDH do Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam cung cấp, tỷ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài của KDH là 49%.

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lần này, Công ty phát hành cho các cổ đông hiện hữu. Tại thời điểm chốt danh sách nhà đầu tư mua trong đợt phát hành để phân bổ quyền, Công ty sẽ kiểm tra tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài để đảm bảo đúng quy định của pháp luật.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không hạn chế.

11. Các loại thuế có liên quan

11.1 Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ cổ tức và thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu phải chịu thuế thu nhập cá nhân với mức thuế suất như sau:

- (i) Thuế suất đối với thu nhập từ cổ tức:
 - (A) trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5% (năm phần trăm); và
 - (B) trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số



cổ phiếu này thì nhà đầu tư phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp nhận cổ tức bằng tiền mặt và trường hợp chuyển nhượng cổ phiếu.

- (ii) Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu: 0,1% (*không phải một phần trăm*) tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

11.2 Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư tổ chức

Thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất như sau:

- (i) Trường hợp nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, thuế thu nhập doanh nghiệp được tính trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập doanh nghiệp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

trong đó:

- Thu nhập tính thuế: bằng Tổng giá trị cổ phiếu bán ra trong kỳ - Tổng giá mua cổ phiếu được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán cổ phiếu; và
- Thuế suất: bằng 22% (*hai mươi hai phần trăm*) hoặc, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2016, bằng 20% (*hai mươi phần trăm*).

- (ii) Trường hợp nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam mà tổ chức này không hoạt động theo Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, thuế thu nhập doanh nghiệp được tính như sau:

Thuế thu nhập doanh nghiệp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

trong đó:

- Thu nhập tính thuế: bằng tổng doanh thu bán Cổ Phiếu tại thời điểm chuyển nhượng; và
- Thuế suất: bằng 0,1% (*không phải một phần trăm*).

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở như sau:

- Chủ tài khoản : Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền
- Số tài khoản : 102.010.002.339.713
- Tại : Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh 1, Tp.HCM

Trong trường hợp không phân phối hết lượng cổ phiếu chào bán:

- Hội đồng Quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không thấp hơn 14.000 đồng/cổ phiếu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng Quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Tổ Chức Phát Hành đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Tổ Chức Phát Hành sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết.

**VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

- Bổ sung quỹ đất trong bối cảnh thị trường bất động sản thành phố Hồ Chí Minh diễn biến sôi động từ đầu Quý 4/2014, việc kinh doanh thành công các dự án Mega Residence, Mega Ruby và Mega Village khiến quỹ đất của Công ty có sự thay đổi nhanh chóng;
- Đảm bảo an toàn tài chính với tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu cân đối, nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trong bối cảnh cạnh tranh trong lĩnh vực bất động sản tăng cao và hàng loạt các công ty bất động sản cùng đẩy mạnh việc bung hàng;
- Tạo cơ hội cho cổ đông hiện hữu gia tăng khoản đầu tư vào Công ty với mức giá ưu đãi so với giá thị trường.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Tổng số tiền thu được tạm tính sau khi phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu là 705.600.000.000 (Bảy trăm lẻ năm tỷ sáu trăm triệu) đồng. Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng để đầu tư gia tăng quỹ đất sạch của Công ty tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh phù hợp với định hướng quy hoạch của Nhà nước trong việc phát triển các khu vực hiện tại và trong tương lai.

Được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông lấy ý kiến bằng văn bản số 03/2015/BB-ĐHĐCĐ ngày 15/9/2015 về việc quyết định chi tiết phương án và cách thức sử dụng số tiền thu được theo đúng mục đích của đợt phát hành đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt, Hội đồng Quản trị đang nghiên cứu nhằm mục đích mở rộng quỹ đất sạch theo danh sách dưới đây:

STT	Vị trí	Quy hoạch	Diện tích	Giá trị đầu tư tối đa dự kiến (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện dự kiến
1	Phường Phú Hữu, Quận 9, Tp.HCM	Khu nhà ở thấp tầng	5 ha	200	Quý 1/2016
2	Phường Long Trường, Quận 9, Tp.HCM	Khu nhà ở thấp tầng	20 ha	400	Quý 2/2016
3	Phường Bình Trưng Đông, Quận 2, Tp.HCM	Khu nhà ở thấp tầng	5 ha	300	Quý 2/2016
	TỔNG CỘNG		30 ha	900	



VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

Đơn vị kiểm toán: Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

Tầng 28 – Tháp tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: +84 8 3824 5252

Fax: +84 8 3824 5250

Đơn vị tư vấn: CTCP Chứng khoán Bản Việt

Địa chỉ: Tầng 15, Tháp Tài Chính Bitexco, số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84 8) 3914 3588 Fax: (84 8) 3914 3209

Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán:

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán:

Nguồn vốn thu được từ đợt chào bán lần này, được Công ty sử dụng để đầu tư mở rộng quỹ đất trên địa bàn TPHCM, là phù hợp với thực tế mô hình kinh doanh bất động sản thấp tầng và tình hình kinh doanh hiệu quả của Công ty khiến quỹ đất hiện có thu hẹp với tốc độ nhanh. Trong khi đó, hạ tầng Thành phố được đầu tư mạnh cùng với dự án sân bay quốc tế Long Thành được thông qua chủ trương và dự án các tuyến metro chính thức khởi động đã, đang và sẽ đẩy cao giá đền bù, thu mua đất/dự án theo tiến độ của các công trình hạ tầng trọng điểm và buộc các chủ đầu tư bất động sản phải có kế hoạch tích lũy đất dự án sớm nếu không muốn bị đào thải khỏi cuộc đua ngày càng khốc liệt trước khách hàng về vị trí lẫn giá cả dự án.

Khối lượng chào bán đợt phát hành này khá lớn với 50.400.000 cổ phiếu, tương đương 705,6 tỷ đồng, tăng 40% vốn điều lệ hiện tại của KDH; tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu với giá ưu đãi so với giá trị sổ sách và giá thị trường, và đã được các cổ đông biểu quyết thông qua phương án phát hành theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông lấy ý kiến bằng văn bản số 03/2015/BB-ĐHĐCĐ ngày 15/9/2015 nên VCSC đánh giá cơ hội thành công của đợt phát hành này là cao.

Ngoài ra, theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông về phương án xử lý số cổ phần không bán hết, số cổ phần cổ đông hiện hữu từ chối mua sẽ được Hội đồng Quản trị Công ty phân phối cho các đối tượng mà Hội đồng Quản trị thấy phù hợp. Hiện nay, Hội đồng Quản trị Công ty cũng đã tích cực làm việc với một số đối tác quan tâm đến cổ phần cũng như tình hình kinh doanh của Công ty, bước đầu đã thu được kết quả nhất định. Đây là điểm thuận lợi cho đợt phát hành tăng vốn lần này của Công ty.

**IX. PHỤ LỤC**

1. Biên bản họp Hội Đồng Quản Trị số 16/2015/BBH-HĐQT thông qua nội dung lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản;
2. Quyết định Hội đồng Quản trị số 16/2015/QĐ-HĐQT thông qua việc lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản;
3. Tờ trình lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản;
4. Mẫu Phiếu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản;
5. Biên bản kiểm phiếu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản số 03/2015/BB-ĐHĐCĐ về việc Phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ, phát hành cổ phần cho CBCNV và thông qua việc sửa đổi điều lệ Công ty;
6. Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản số 03/2015/NQ-ĐHĐCĐ thông qua phương án phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ, phát hành cổ phần cho CBCNV và thông qua việc sửa đổi điều lệ Công ty;
7. Biên bản họp Hội Đồng Quản Trị số 18/2015/BBH-HĐQT triển khai phương án phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu;
8. Quyết định số của Hội Đồng Quản Trị số 18/2015/QĐ-HĐQT triển khai phương án phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu;
9. Biên bản họp Hội Đồng Quản Trị số 19/2015/BBH-HĐQT thông qua hồ sơ phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu;
10. Quyết định số của Hội Đồng Quản Trị số 19/2015/QĐ-HĐQT thông qua hồ sơ phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu;
11. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
12. Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty;
13. Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2013; 2014 và soát xét bán niên năm 2015;
14. Báo cáo tài chính Công ty mẹ kiểm toán năm 2013; 2014 và soát xét bán niên năm 2015.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 04... tháng 10. năm 2015

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC**



LÝ ĐIỀN SƠN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

VƯƠNG HOÀNG THẢO LINH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRÀ THANH TRÀ

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT
TỔNG GIÁM ĐỐC**



TÔ HẢI