

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG 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 HẸM 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 PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0303493756 do Sở KH-ĐT TP.HCM cấp ngày 13 tháng 09 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 21 ngày 15 tháng 08 năm 2012)



PHATDAT
CORPORATION
Real Estate Development

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chứng số 122/GCN-VLCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29 tháng 08 năm 2015)

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

Công ty Cổ Phần Phát triển Bất Động Sản Phát Đạt

Trụ sở chính : 422 Đào Trí, Khu phố 1, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM
Điện thoại : (84.8) 3773 2222 Fax: (84.8) 3773 8908
Website : <http://www.phatdat.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 : Trần Thị Hương
Chức vụ : Cố vấn điều hành kiêm Trưởng Ban KSNB
Số điện thoại : (84.8) 3773 2222



CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0303493756 do Sở KH-ĐT TP.HCM cấp ngày 13 tháng 09 năm 2004, đăng kí thay đổi lần thứ 21 ngày 15 tháng 08 năm 2012)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Mệnh giá : 10.000 đồng

Giá bán: 10.000 đồng

Tổng số lượng phát hành: 71.610.000 (Bảy mươi một triệu sáu trăm mười ngàn) cổ phần trong đó:

- Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ: 65.100.000 cổ phần
- Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức từ nguồn vốn chủ sở hữu: 6.510.000 cổ phần

Tổng giá trị chào bán: 651.000.000.000 (Sáu trăm năm mươi một tỷ) 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

- Các nhân tố rủi ro ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán
- Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung Bản cáo bạch
- Các khái niệm
- Tình hình và đặc điểm của tổ chức phát hành
- Cổ phiếu chào bán
- Mục đích chào bán
- Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán
- Các đối tác liên quan tới đợt chào bán

- Phụ lục

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

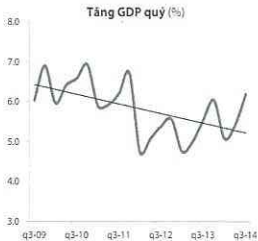
Yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động và triển vọng kinh doanh đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải thích nghi kịp thời với sự biến động của các yếu tố từ môi trường kinh doanh. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro 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 thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong giai đoạn 2008 – 9T2014 dao động trong khoảng 5,3% - 6,8%/năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm giảm dần kể từ mức tăng trưởng đỉnh điểm trong năm 2010 là 6,8%. Trong 9 tháng đầu năm 2014, GDP tăng trưởng 5,62%. Do vậy với cùng kỳ, nếu vẫn giữ được tốc độ phát triển như hiện nay thì Việt Nam hoàn toàn có thể đạt được kế hoạch tăng trưởng GDP mà Chính phủ đề ra là 5,8% cho cả năm 2014. 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 tốc độ tăng doanh số bán lẻ hàng năm đạt 12,6% (doanh số 2.618 tỷ đồng), mức tăng thấp nhất trong 4 năm qua. Tuy nhiên, 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 9T2014 đã tăng 6,7% được xem là tín hiệu tích cực cho tăng trưởng kinh tế khi sản xuất tăng theo niềm tin về nhu cầu tiêu dùng; cán cân thanh toán vãng lai mạnh hơn đã giúp Việt Nam tăng dự trữ ngoại tệ lên mức tương đương 3,1 tháng nhập khẩu vào tháng 6 năm 2014 từ mức 2,4 tháng vào tháng 12 năm 2013.

Tăng trưởng GDP mục tiêu 2014 là 5,8% 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 Công ty.

Tăng trưởng GDP quý và theo ngành



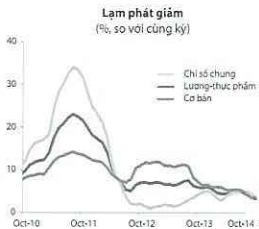
Tăng trưởng GDP theo ngành (%)

	2013	9M-14	Q1-14	Q2-14	Q3-14
TỔNG SỐ	5,4	5,6	5,1	5,4	6,2
Nông nghiệp	2,6	3,0	2,4	3,2	3,1
Công nghiệp & XD	5,4	6,4	4,7	5,9	8,3
Công nghiệp	5,4	6,4	4,9	5,9	8,2
Chiến tạo, chế biến	7,1	8,6	7,3	8,4	9,8
Xây dựng	6,6	6,3	3,4	5,5	8,8
Dịch vụ	5,4	6,0	5,9	6,1	6,0

Nguồn: Tổng Cục Thống Kế

1.2. Rủi ro lạm phát

Lạm phát được kiểm soát tốt, tốc độ tăng giá tiêu dùng giảm mạnh khi lũy kế từ đầu năm đến nay lạm phát đạt 2,25%, mức thấp nhất trong vòng 10 năm qua và mục tiêu kiềm chế lạm phát ở mức 6,7%-6,8% của Chính Phủ là hoàn toàn có thể thực thi. Mặc dù cho rằng giá cả có thể sẽ tăng lên trong Quý 4 và Quý 1 năm 2015 do hiệu ứng mùa tiêu dùng nhưng dự báo lạm phát ở mức 1,8% cho năm 2014 và không quá 5% cho năm 2015 do tốc độ lạm phát tăng chậm. Các ban ngành điều hành chính sách thực thi kiềm chế



Nguồn: Tổng Cục Thống Kế

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 vào thời điểm cuối năm 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 kiềm chế lạm phát duy trì qua năm sau.

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. Riêng trong năm 2013, mặt bằng lãi suất cho vay giảm khoảng 2,5%/năm đến 4%/năm so với năm trước và giảm 3%/năm đối với trần lãi suất cho vay ngắn hạn dành cho các lĩnh vực ưu tiên. 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 về tín dụng:

Công ty dự kiến sử dụng nguồn tiền thu được từ hoạt động kinh doanh để trả một phần gốc và lãi của các khoản nợ hiện tại. Tại thời điểm 31/12/2014, tổng dư nợ vay ngắn hạn và dài hạn của Công ty vào khoảng 2.770 tỷ. Số tiền dự kiến huy động từ đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu là 651 tỷ. Với số tiền huy động này, Công ty chỉ có thể thanh toán một phần gốc và lãi của các khoản nợ hiện tại. Khoản nợ còn lại sẽ được Công ty chi trả bằng dòng tiền từ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, khả năng phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty đòi hỏi vốn lớn và phụ thuộc vào khả năng huy động vốn từ các nguồn như vốn chủ sở hữu, tài trợ thông qua vay nợ và tiền bán sản phẩm bất động sản.

Công ty sẽ cần nguồn tài trợ bổ sung lớn để tài trợ cho các dự án phát triển bất động sản mà Công ty đang có kế hoạch mua, đầu tư và phát triển.

Sự sẵn sàng về vốn từ các nguồn bên ngoài và chi phí tài trợ như vậy phụ thuộc vào một số yếu tố vượt quá khả năng kiểm soát của Công ty, như là:

- Các điều kiện thị trường vốn và kinh tế nói chung, lãi suất, hạn mức tín dụng của các ngân hàng;
- Các quy định khắt khe hơn của pháp luật về các tổ chức tín dụng và chứng khoán có thể ảnh hưởng tới các nỗ lực huy động vốn của Công ty; và
- Tình hình kinh tế ở Việt Nam và trên thế giới.

Không thể bảo đảm rằng Công ty sẽ nhận được tài trợ cần thiết từ các nguồn lực bên ngoài vào thời điểm, với giá trị hoặc với chi phí đủ để đáp ứng các yêu cầu của Công ty. Ngoài sự sẵn có về vốn từ các nguồn bên ngoài, thu nhập của Công ty sẽ được sử dụng một phần để tài trợ cho các dự án bất động sản và nguồn thu nhập đó lại phụ thuộc vào doanh thu từ các dự án hiện tại vốn phụ thuộc vào nhu cầu của khách hàng và các điều kiện của thị

trường bất động sản. Bên cạnh đó, những khó khăn hiện tại của nền kinh tế vĩ mô (nguy cơ đình trệ của nền kinh tế, Chính phủ chủ trương thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm ổn định kinh tế vĩ mô và kiềm chế lạm phát) cũng như tình trạng đóng băng của thị trường bất động sản hiện tại, Công ty có thể không hoàn thành được kế hoạch và hoạt động kinh doanh dự kiến của mình, có thể ảnh hưởng tới nguồn tiền thanh toán tiền gốc và tiền lãi của các khoản nợ.

3. 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 Công ty.

PDR là công ty cổ phần đại chúng niêm yết, Công ty 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 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 Công ty.

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 Công ty.

Nhằm hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty 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 đến Công ty.

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 hoặc quá trình triển khai và vận hành các bất động sản thương mại và nhà ở và nghỉ dưỡng 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, phân vùng, Giấy phép môi trường, các yêu cầu sức khỏe và an toàn nghề nghiệp. Tuy nhiên khi Chính phủ không có những hướng dẫn phù hợp hoặc hướng dẫn triển khai có thể làm phát sinh các chi phí bất thường đáng kể hoặc gây ra tình trạng trì trệ, cản trở việc hoàn thành dự án đã đề ra của Tổ Chức Phát Hành hoặc trong một vài trường hợp, có thể dẫn tới mất giấy phép, giấy ủy quyền còn hiệu lực và tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tổ Chức Phát Hành.

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.

4. Rủi ro đặc thù:

4.1. 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 vĩ mô hoặc các biện pháp luật định được chính quyền cấp tỉnh hoặc cấp trung ương 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.

4.2. Tổ Chức Phát Hành có thể không xin được các phê duyệt pháp lý, không giành được các khu đất được cho là phù hợp cho các dự án bất động sản hoặc phải đối mặt với rủi ro bị tước quyền sở hữu các bất động sản.

Để có được quyền sử dụng đất ở Việt Nam là một quá trình phức tạp, bao gồm (nhưng không giới hạn) bởi việc (i) xin chấp thuận chủ trương từ cơ quan có thẩm quyền; (ii) khảo sát đất; (iii) lập phương án bồi thường; (iv) cơ quan có thẩm quyền thu hồi đất; (v) thanh toán tiền bồi thường, hỗ trợ giải phóng mặt bằng; (vi) ký hợp đồng thuê đất với cơ quan có thẩm quyền và (vii) cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Ngoài ra, nhà đầu tư còn phải xin giấy chứng nhận đầu tư cho dự án. Mặc dù các dự án đầu tư phải được phê duyệt theo quy định, nhưng không có bảo đảm nào về việc các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền sẽ cấp các phê duyệt cần thiết cho từng giai đoạn của các dự án này. Nếu các phê duyệt cần thiết không được cấp kịp thời hoặc không được cấp, hoặc được cấp nhưng kèm theo điều

kiện khó khăn, thì Tổ Chức Phát Hành có thể sẽ gặp khó khăn hoặc không có khả năng thực hiện hoặc hoàn thành các dự án đó theo kế hoạch.

Tổ Chức Phát Hành sẽ cần phải bổ sung thêm cho quỹ đất của mình bằng các khu đất phù hợp cho việc đầu tư để duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh trong tương lai. Khả năng của Tổ Chức Phát Hành trong việc xác định và mua các khu đất phù hợp phụ thuộc vào nhiều yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát. Ví dụ, Chính phủ kiểm soát tất cả nguồn cung đất mới tại Việt Nam và điều tiết hoạt động bán đất trên thị trường thứ cấp. Theo đó, các chính sách của Chính phủ về nguồn cung đất đai tác động đến khả năng của Tổ Chức Phát Hành trong việc đạt được quyền sử dụng đất cho các khu đất mà Tổ Chức Phát Hành mong muốn và tác động đến chi phí để nhận được quyền sử dụng đất. Các yếu tố khác tác động đến khả năng của Tổ Chức Phát Hành trong việc nhận được đất thích hợp bao gồm, nhưng không giới hạn, hoạt động cạnh tranh để nhận được các khu đất, hiệu quả chung của nền kinh tế, giá đất và mức độ sẵn có của nguồn vốn. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tổ Chức Phát Hành có thể bị tác động bất lợi nếu Tổ Chức Phát Hành không thể nhận được các khu đất phù hợp để phát triển trong tương lai tại mức giá cho phép Tổ Chức Phát Hành đạt được lợi nhuận phù hợp khi bán cho khách hàng.

Nếu Tổ Chức Phát Hành không thể tiếp tục nhận được quỹ đất bổ sung hoặc gặp phải nhiều trở ngại trong quá trình phát triển các dự án của Tổ Chức Phát Hành thì các sự kiện này có thể tác động bất lợi đối với hoạt động kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của Tổ Chức Phát Hành.

Ngoài ra, pháp luật Việt Nam có thể cho phép chính phủ Việt Nam cưỡng chế thu hồi đất đai và nhà cửa trong một số trường hợp, bao gồm trường hợp việc thu hồi này là vì lợi ích chung. Nếu Tổ Chức Phát Hành không thanh toán đầy đủ phí sử dụng đất, không triển khai các dự án theo đúng tiến độ quy định, Chính phủ có thể sẽ áp đặt những hình phạt cũng như lấy lại đất đai cho Tổ Chức Phát Hành quyền sử dụng. Trường hợp toàn bộ hoặc một phần đất đai hoặc bất động sản của Tổ Chức Phát Hành bị cưỡng chế thu hồi, tiền đền bù cho bất động sản bị thu hồi có thể thấp hơn giá trị thị trường hoặc giá mà Tổ Chức Phát Hành đã trả để có được bất động sản này và điều này có thể tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tổ Chức Phát Hành.

4.3. 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 như Tập đoàn Bitexco, Công ty Phú Mỹ Hưng... Các nhà đầu tư này 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, 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.

4.4. Rủi ro về tính thanh khoản

Hiện thị trường BĐS 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 hầu hết đều có mức thanh khoản thấp trong tình hình hiện nay. Điều này ảnh hưởng mạnh mẽ đến tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành. Công ty phát triển mảng thị trường căn hộ dịch vụ cao cấp, đây là mảng có biến động thấp so với các mảng kinh doanh BĐS khác. Bên cạnh đó, Công ty đã có mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức kinh doanh quản lý BĐS có uy tín giúp sản phẩm dịch vụ của Công ty luôn đạt tỷ lệ lấp đầy cao.

5. 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, thị giá cổ phiếu của công ty hiện duy trì ở mức thấp nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết, do các cổ đông không thực hiện quyền mua dẫn đến Công ty 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. 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 huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tin dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty 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 Công ty.

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

6. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 65.100.000 cổ phần, tương đương 50% lượng cổ phần đang lưu hành của công ty, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

6.1. 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 Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty. 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.

6.2. 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 Công ty 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, PDR chào bán 65.100.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng lên 1.5 lần so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại, vì vậy giá cổ phiếu sẽ được HSX điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của PDR. Cụ thể giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức sau:

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

Ví dụ tại ngày trước ngày giao dịch không hưởng quyền giá cổ phiếu của Công ty là 17.000 đồng/cổ phần, thì tại ngày không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá cổ phiếu sẽ được HSX điều chỉnh là:

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi điều chỉnh giá} = \frac{130.200.000 * 17.000 + 65.100.000 * 10.000}{130.200.000 + 65.100.000} = 14.666 \text{ đồng/CP}$$

Như vậy, việc phát hành thêm 65.100.000 cổ phiếu sẽ làm pha loãng EPS và Giá trị cổ phiếu của Công ty.

Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như PDR 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.

7. 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 Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Nguyễn Văn Đạt	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc
Bà Trần Thị Hương	Chức vụ: Cố vấn điều hành kiêm Trưởng Ban KSNB
Bà Ngô Thúy Vân	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Phan Tôn Ngọc Tiến	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

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 Phát triển Bất động sản Phát Đạt. 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 Công ty cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

<i>PDR</i>	<i>Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt</i>
<i>Tổ chức phát hành</i>	<i>Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt</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>HBQT</i>	<i>Hội đồng quản trị</i>
<i>ĐHDCĐ</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>CNDKKD</i>	<i>Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp</i>
<i>QSĐĐ</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>

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

1. Giới thiệu

Tổ chức phát hành : CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT

Tên tiếng Anh : PHATDAT REAL ESTATE DEVELOPMENT CORPORATION

Tên viết tắt : CÔNG TY CỔ PHẦN PTBĐS PHÁT ĐẠT

Tên giao dịch : CÔNG TY PHÁT ĐẠT

Logo :



Trụ sở chính HCM : 422 Đường Đào Trí, Khu phố 1, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.

Điện thoại : +(84.8) 3773 2222 - Fax: +(84.8) 3773 8908

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

Vốn điều lệ : 1.302 tỷ VND (Một nghìn ba trăm lẻ hai tỷ đồng).

Ngành nghề kinh doanh của PDR bao gồm:

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê; Xây dựng nhà các loại
- Xây dựng công trình đường sắt hoặc đường bộ;
- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất;
- Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu;
- Hoạt động tư vấn quản lý;
- Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét;
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày;
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động;
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác;
- Bán lẻ đồ ngũ kim sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ: Dịch vụ giữ xe.
- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan;
- Nhận và chăm sóc cây giống nông nghiệp;
- Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh;
- Trồng cây ăn quả;
- Trồng cây cao su, cây cà phê, cây chè, cây gia vị, cây dược liệu;
- Chăn nuôi gia cầm (không hoạt động tại trụ sở);

- Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp (không hoạt động tại trụ sở);
- Hoạt động dịch vụ chăn nuôi;
- Hoạt động dịch vụ sau thu hoạch;
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác;
- Phá dỡ, chuẩn bị mặt bằng;
- Lắp đặt hệ thống điện;
- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện);
- Khai thác gỗ (không hoạt động tại trụ sở);
- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng;
- Xử lý hạt giống để nhân giống;
- Sản bắt, đánh bắt và hoạt động dịch vụ có liên quan;
- Trồng rừng và chăm sóc rừng.

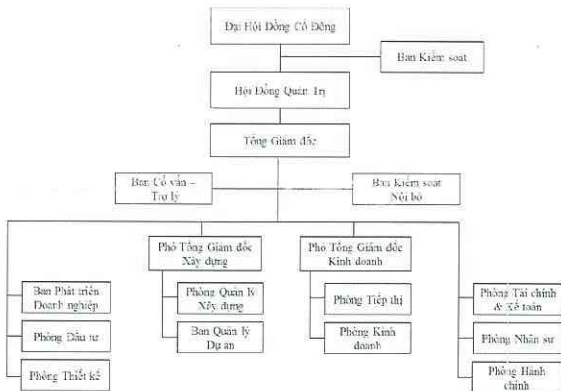
2. Quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt được thành lập vào năm 2004 theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 0303493756 do Sở Kế hoạch & Đầu tư TPHCM cấp ngày 13/09/2004. Vào tháng 11/2005, Công ty đã thực hiện tăng vốn từ 20 tỷ đồng lên thành 50 tỷ đồng. Năm 2007, vốn điều lệ của Công ty được tăng từ 50 tỷ đồng lên 664 tỷ đồng. Năm 2008, Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ lên 1.302 tỷ đồng và chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.

Ngày 30/7/2010, Công ty đã chính thức niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch của Sở Giao dịch Chứng khoán TPHCM với mã chứng khoán PDR, đánh dấu một bước phát triển mới của công ty Phát Đạt.

Kể từ khi thành lập, Công ty đã không ngừng phát triển và trở thành nhà đầu tư kinh doanh nhiều dự án bất động sản có tên tuổi như chuỗi dự án bất động sản mang thương hiệu The EverRich, dự án khu dân cư Trung Sơn tại huyện Bình Chánh, dự án khu căn hộ cao cấp Sao Mai tại Quận 5, TPHCM, ...

3. Cơ cấu tổ chức công ty:



Cơ cấu bộ máy quản lý trong công ty

3.1. Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà HĐQT đề nghị sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông;
- Số lượng thành viên của HĐQT;
- Lựa chọn Công ty kiểm toán;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên HĐQT và Ban kiểm soát và phê chuẩn việc HĐQT bổ nhiệm Tổng giám đốc;
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên HĐQT và Báo cáo tiền thù lao của HĐQT;
- Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty; Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần;
- Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
- Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý;
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của HĐQT hoặc Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty;

- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành;
- Việc Tổng giám đốc đồng thời làm Chủ tịch HĐQT;
- Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
- Các vấn đề khác theo quy định của Điều lệ và các quy chế khác của Công ty;

3.2. Ban kiểm soát

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

3.3. Hội đồng quản trị

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

3.4. Thư ký, trợ lý, cố vấn HĐQT

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

3.5. Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc

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

Phó Tổng Giám đốc

Phó Tổng Giám đốc Đầu tư

Chỉ đạo và kiểm soát hoạt động của Phòng Thiết kế, Phòng Đầu tư, bao gồm các hoạt động: xây dựng các chiến lược và kế hoạch đầu tư, dự báo và phân tích đầu tư, đánh giá hoạt động đầu tư; quản lý thiết kế, quản lý thủ tục pháp lý toàn Công ty.

Phó Tổng Giám đốc Xây dựng

Chỉ đạo và kiểm soát hoạt động của Phòng Quản lý Xây dựng và các Ban Quản lý Dự án, bao gồm các hoạt động: quản lý, giám sát quá trình xây dựng dự án trên trên tất cả các phương diện từ giai đoạn tiền thi công đến khi hoàn tất và bàn giao công trình/dự án.

Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh

Chỉ đạo và kiểm soát hoạt động của Phòng Tiếp thị và Phòng Kinh doanh, bao gồm các hoạt động: xây dựng chiến lược, chính sách kinh doanh; quản lý bán hàng, phát triển kinh doanh, quản lý quan hệ khách hàng; quản lý tiếp thị, quản lý thương hiệu

Các Phòng, Ban của Công ty

Ban Trợ lý

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

Ban Kiểm soát nội bộ

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Kiểm soát hoạt động, kiểm soát tuân thủ và kiểm soát tài chính toàn Công ty;
- Giúp Hội đồng Quản trị Công ty kiểm soát hoạt động của các Công ty có góp vốn;

Ban Phát triển Doanh nghiệp

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Lập dự án đầu tư mới, dự án phát triển doanh nghiệp mới;
- Triển khai dự án mới, doanh nghiệp mới;
- Thẩm định dự án đầu tư, kinh doanh của Nhóm Công ty Phát Đạt
- Mua bán sáp nhập doanh nghiệp (M&A);
- Quản lý quan hệ nhà đầu tư, cổ đông (IR);
- Tư vấn quản lý giá trị doanh nghiệp;
- Chuẩn bị cơ sở để hình thành nguồn nhân lực cho Nhóm Công ty Phát Đạt

Phòng Đầu tư

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Xây dựng chiến lược phát triển, đầu tư dự án bất động sản;
- Nghiên cứu, phân tích, tham mưu chọn lựa các cơ hội đầu tư dự án bất động sản;
- Lập báo cáo nghiên cứu khả thi dự án bất động sản;
- Thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đầu tư dự án, công tác đền bù và giải phóng mặt bằng;
- Chủ trì lập báo cáo đánh giá kết quả/hiệu quả đầu tư dự án bất động sản;

Phòng Thiết kế

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Quản lý thiết kế, quản lý nhà thầu cung cấp các dịch vụ liên quan đến thiết kế;
- Quản lý thủ tục pháp lý dự án (liên quan đến quy hoạch, thiết kế quy hoạch, thiết kế cơ sở, hồ sơ phê duyệt dự án đầu tư);
- Quản lý và kiểm tra khái toán, dự toán về khối lượng phục vụ cho công tác xác định chi phí cung cấp dịch vụ liên quan đến thiết kế và xây dựng công trình.

Phòng Tài chính kế toán

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

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

-
- Tham gia đàm phán hợp đồng bảo hiểm;
 - Thực hiện công tác bảo lãnh ngân hàng.

Phòng Quản lý xây dựng

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Kiểm soát việc xây dựng công trình/dự án từ giai đoạn tiền thi công đến khi hoàn tất nghiệm thu, chứng nhận phù hợp chất lượng và bàn giao công trình/dự án (*thông qua nhà thầu quản lý dự án hoặc Ban quản lý dự án*);
- Quản lý mua sắm (*trong giai đoạn xây dựng*).

Ban Quản lý dự án

- Quản lý, giám sát quá trình xây dựng dự án trên trên tất cả các phương diện từ giai đoạn tiền thi công đến khi hoàn tất nghiệm thu, chứng nhận phù hợp chất lượng và bàn giao công trình/dự án;

Phòng Tiếp thị

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình thị trường;
- Hoạch định chiến lược truyền thông cho Công ty và các dự án;
- Quản lý và cập nhật thông tin Website;
- Lập kế hoạch và triển khai thực hiện hoạt động tiếp thị;
- Xây dựng và quảng bá thương hiệu.

Phòng Kinh doanh

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Xây dựng chiến lược bán hàng, các chính sách, các chương trình bán hàng;
- Lập kế hoạch bán hàng, triển khai thực hiện bán hàng;
- Phát triển mạng lưới bán hàng: Tìm kiếm, đánh giá, đề nghị chọn lựa, quản lý hoạt động Công ty môi giới bán hàng;
- Chăm sóc và quản lý khách hàng.

Phòng Nhân sự

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Đề xuất, xây dựng chính sách, chế độ liên quan đến nhân sự;
- Xây dựng nội quy, quy chế làm việc, các quy trình liên quan đến việc quản lý nhân sự, đánh giá CBNV, khen thưởng, kỷ luật ...;
- Quản lý lao động và thực hiện các nghiệp vụ về lao động;
- Xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực: tuyển dụng, đào tạo;
- Đề xuất các chế độ lương thưởng cho nhân viên;
- Chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV: nghỉ dưỡng, du lịch, thể thao, văn hóa, văn nghệ.....;
- Thành viên ban xét thi đua, khen thưởng, kỷ luật...

Phòng Hành chính

Thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

- Quản lý Bảo vệ, quản lý đội xe, trang thiết bị văn phòng, hạ tầng cơ sở và trang thiết bị của Công ty;
- Quản lý mạng thông tin nội bộ, điều phối giao nhận văn thư, bưu phẩm...;
- Lập hồ sơ theo dõi tài liệu ra vào và phân bổ tài liệu đến các bộ phận quản lý theo quy trình quản lý thông tin;
- Lập và đề xuất các quy trình liên quan đến công tác quản lý hành chính của Công ty;
- Quản lý Hồ sơ biểu mẫu, văn phòng phẩm.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan tại ngày 12/02/2015:

STT	Tổ chức/ Cá nhân góp vốn	Địa chỉ	Số cổ phiếu sở hữu	% Tỷ lệ sở hữu
1	Nguyễn Văn Đạt	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	77.800.000	59,75%
2	Nguyễn Thị Diệu Hiền	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	8.200.000	6,30%
3	Vietnam Enterprise Investments Limited	1901 Cao Ốc Mê Linh Point, 2 Ngõ Đức Kế, Quận 1, TP.HCM	7.800.000	5,99%
Tổng cộng			93.800.000	72,04%

Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ:

STT	Tổ chức/ Cá nhân góp vốn	Địa chỉ	Số cổ phiếu sở hữu	% Tỷ lệ sở hữu
1	Nguyễn Văn Đạt	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	77.800.000	59,75%
2	Nguyễn Thị Diệu Hiền	357 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, TP.HCM	8.200.000	6,30%
3	Nguyễn Văn Tuấn	407 Lầu 4, Phan Văn Trị, Phường 2, Quận 5, TP.HCM	5.000.000	3,84%
4	Nguyễn Huệ	98 Nguyễn Biểu, Phường 1, Quận 5, TP.HCM	-	-
Tổng cộng			91.000.000	69,89%

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại: 12/02/2015

Stt	Cổ đông	Số cổ phiếu sở hữu	% Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông là cá nhân	119.060.870	91.44%
1.1	Cá nhân trong nước	118.706.440	91.17%
1.2	Cá nhân nước ngoài	354.430	0.27%
2	Cổ đông là tổ chức	11.139.130	8.56%
2.1	Tổ chức trong nước	126.260	0.10%
2.2	Tổ chức nước ngoài	11.012.870	8.46%
Tổng cộng		130.200.000	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

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;

Đến thời điểm hiện tại, PDR không có đơn vị trực thuộc, Công ty con và không bị những Công ty khác nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.

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

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm

Lĩnh vực hoạt động đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản bao gồm: Đầu tư xây dựng, kinh doanh nhà ở, khách sạn, resort cao cấp... là lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt.

Với kinh nghiệm gần 10 năm, Phát Đạt đã không ngừng phát triển, đầu tư kinh doanh nhiều dự án bất động sản tại các thành phố trọng điểm và đã trở thành nhà phát triển căn hộ cao cấp lớn nhất Việt Nam với tổng diện tích sàn xây dựng cung cấp cho thị trường khoảng 2.177.124 m² tương đương khoảng 11.402 căn hộ từ các dự án The EverRich 1, The EverRich 2, The EverRich 3.

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

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

STT	Dự án	Vị trí	Quy mô
1	Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich 1	Quận 11, TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 109.000 m². ➢ Chiều cao: 112 m (chưa kể hầm). ➢ Khu thương mại dịch vụ: 5 tầng với tổng diện tích ~ 24.000 m². ➢ Hai tháp với 350 căn hộ và văn phòng: 20 tầng, tổng diện tích ~ 62.020 m².
2	Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich 2	Quận 7, TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 643.535 m². ➢ Tầng cao: tối đa 37 tầng. ➢ Số căn hộ: 3.125 căn hộ.
3	Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich 3	Quận 7, TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 472.992 m². ➢ Tầng cao: tối đa 40 tầng. ➢ Số căn hộ: 2.264 căn hộ.
4	Khu căn hộ cao tầng The EverRich Infinity	Quận 5, TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 68.400 m². ➢ Tầng cao: tối đa 25 tầng. ➢ Số căn hộ: 439 căn hộ. ➢ Số văn phòng đa năng: 321 căn.
5	Dự án The Westin & Spa	Cam Hải Đông, huyện Cam Lân, Khánh Hoà	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 45.495 m². ➢ 62 căn biệt thự và 250 phòng khách sạn.

STT	Dự án	Vị trí	Quy mô
6	Dự án The Marriott Hotel Hội An	Bãi biển Cửa Đại, Hội An	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 36.380 m². ➢ 250 phòng khách sạn
7	Dự án Phú Quốc Hotel	Huyện Đảo Phú Quốc, Kiên Giang	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Diện tích sàn XD: 32.882 m². ➢ 145 căn biệt thự 2 tầng và 2 khu khách sạn với 180 phòng

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Một số dự án tiêu biểu của PDR:

(1) Dự án Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich 1

Trong quần thể cao ốc được quy hoạch đồng bộ, hiện đại và thoáng đãng trên khu đất 3,55 ha, Dự án Khu căn hộ cao cấp & Trung Tâm Thương Mại The EverRich 1 – là sự giao hòa giữa cảnh quan và vẻ đẹp đô thị, là tâm điểm của khu đô thị sầm uất và lâu đời của thành phố. Tầm nhìn của The EverRich 1 không bị giới hạn.

Dự án tọa lạc tại giao điểm của các Quận 5, 6, 10, 11 và Tân Bình, được xem là nơi lý tưởng của những người thành đạt. Tại đây, khách hàng có thể tiếp cận các tiện ích và dịch vụ tốt nhất trong vòng 3 đến 8 phút đi xe như đến Sân bay Tân Sơn Nhất; Trường chuyên Lê Hồng Phong, Trường Đại học Bách Khoa, Bệnh viện Chợ Rẫy, Trung tâm thương mại An Đông & Chợ Lớn; khu vui chơi giải trí Kỳ Hòa; khu Thể dục Thể thao Phú Thọ, đặc biệt liền kề trường đua ngựa số 1 Việt Nam.

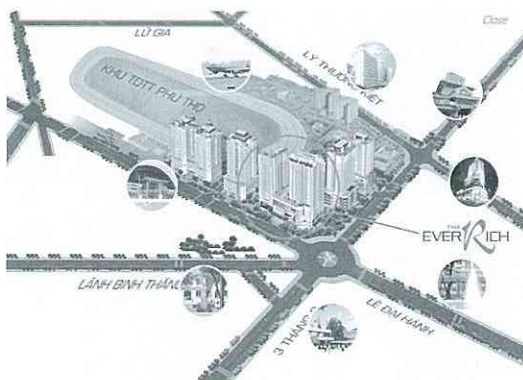
Khởi công từ tháng 10/2006, sau 3 năm xây dựng, The EverRich 1 đã hoàn thành và nhận được sự đánh giá cao từ phía khách hàng cũng như các chuyên gia trong lĩnh vực phát triển bất động sản. Đây là thành công khởi đầu cho quyết tâm xây dựng thương hiệu The EverRich trở thành thương hiệu uy tín gắn liền với thương hiệu công ty của Phát Đạt.

Tóm tắt dự án:

- Tên dự án: **KHU CĂN HỘ CAO TẦNG VÀ TTTM THE EVERRICH 1**
- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Địa điểm xây dựng: ngã tư Đường 3/2 và Lê Đại Hành, Quận 11, TP. HCM.
- Các chỉ tiêu quy hoạch kiến trúc.
 - Tổng diện tích (đã trừ lộ giới) : 10.000m².
 - Diện tích xây dựng cao ốc : 5.000 m².
 - Diện tích giao thông, cây xanh : 5.000 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng : 109.000 m².
 - Chiều cao của cao ốc : 112 m (chưa kể 2 tầng hầm).
 - Khu thương mại dịch vụ : 5 tầng với tổng diện tích ~ 24.000 m².

- Hai tháp với 350 căn hộ và văn phòng: 20 tầng, tổng diện tích ~ 62.020 m².
- Diện tích mỗi căn hộ : từ 110 m² đến > 500 m².
- **Tổng mức đầu tư:** 1.100 tỷ đồng.
- **Lợi nhuận sau thuế:** 500 tỷ đồng.
- **Tiến độ thực hiện:**
Đã hoàn thành bàn giao và trao chủ quyền căn hộ Dự án năm 2010.

Phối cảnh dự án:



(2) Dự án Khu căn hộ cao cấp và TTTM The EverRich 2

Với tâm huyết kiến tạo những không gian sống cao cấp và nối tiếp thành công của The EverRich 1, PDR tiếp tục đầu tư và phát triển Dự án Khu căn hộ cao cấp và TTTM The EverRich 2.

Tọa lạc bên sông Sài Gòn, cạnh cầu Phú Mỹ, Quận 7 – một đô thị hiện đại vào bậc nhất của thành phố, Khu căn hộ cao cấp và TTTM The EverRich 2 thể hiện tâm niệm của chủ đầu tư mong muốn mang lại “Phú quý - An lành” cho những chủ nhân chọn nơi đây làm chốn an cư và lạc nghiệp.

- Tên dự án: **KHU CĂN HỘ CAO TẦNG VÀ TTTM THE EVERRICH 2**

- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Địa điểm xây dựng: 422 Đường Đào Trí, phường Phú Thuận, Quận 7, TP. HCM.
- Các chỉ tiêu quy hoạch kiến trúc.
 - Tổng diện tích đất dự án: 112.585 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 643.535 m².
 - Diện tích sàn kinh doanh khu căn hộ: 366.381 m²
 - Diện tích sàn kinh doanh khu penthouse: 51.314 m²
 - Diện tích sàn kinh doanh khu thương mại – dịch vụ: 30.039 m²
 - Diện tích sàn sử dụng khu công cộng: 6.244 m²
 - Hệ số sử dụng đất: 4,92
 - Mật độ xây dựng: 23,6%
 - Số căn hộ: 3.125 căn hộ.
 - Số tầng: 1 - 37 tầng.
- Tổng mức đầu tư dự kiến: 11.073 tỷ đồng,
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến: 7.600 tỷ đồng.
- Tiến độ thực hiện:
 - Block C đã hoàn thành phần thô, hiện đang trong quá trình hoàn thiện và bàn giao
 - Block B hoàn thành phần thô đến tầng 11 hiện đang điều chỉnh lại thiết kế để phù hợp thị trường

Phối cảnh dự án:



(3) Dự án Khu căn hộ cao tầng và TTTM The EverRich 3

The EverRich 3 nằm ven sông Cả Cấm yên bình, bên cạnh dòng sông nhỏ uốn lượn, có dòng chảy êm đềm, xuôi từ hướng Tây Nam sang Tây Bắc và hợp long với dòng Cả Cấm, tích tụ sinh khí, hình thành long mạch ngay tại The EverRich 3. Theo phong thủy, những nơi có nguồn sinh khí dồi dào, có long mạch tốt sẽ mang đến phú quý, thịnh vượng và hạnh phúc cho gia chủ.

Tọa lạc ngay Trung tâm Thương mại - Tài chính Quốc tế Phú Mỹ Hưng, The EverRich 3 kết nối thuận tiện với hạ tầng hiện đại và tiện ích đa dạng, đẳng cấp của Khu đô thị mới Nam Sài Gòn. Dự án nằm trên trục giao thông thuận lợi, kết nối với đường Raymondienne – Phú Mỹ Hưng. Từ The EverRich 3, chỉ mất chưa tới 3 phút để đến các trung tâm thương mại, bệnh viện, công viên,... Chỉ cần theo đường Raymondienne là đến Hồ Bán Nguyệt, Cầu Ánh Sao; hướng lên đường Nguyễn Lương Bằng là đến ngay Trung tâm Thương mại Paragon, Crescent Mall, Bệnh viện Pháp - Việt (FV) và sân golf.

- Tên dự án: **KHU CĂN HỘ CAO TẦNG VÀ TTTM THE EVERRICH 3**
- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
- Địa điểm xây dựng: nằm trên trục giao thông đường Raymondienne – Phú Mỹ Hưng, Phường Tân Phú, Quận 7, TP. HCM.
- Các chỉ tiêu quy hoạch kiến trúc.
 - Tổng diện tích đất dự án: 122.162 m².
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 472.992 m².
 - Hệ số sử dụng đất cho toàn khu đất là 6.
 - Mật độ xây dựng: 27,3%
 - Chiều cao tối đa công trình là 40 tầng.
 - Số căn hộ dự kiến: 2.264 căn hộ.
 - Số tầng dự kiến: 40 tầng.
- **Tổng mức đầu tư dự kiến:** 12.380 tỷ đồng,
- **Lợi nhuận trước thuế dự kiến:** 8.913 tỷ đồng.
- **Tiến độ thực hiện:**
Đã hoàn thiện cơ sở hạ tầng và công trình cây xanh.

Phối cảnh dự án:



(4) Dự án khu dân cư The EverRich Infinity

Dự án nằm tọa lạc trên trục đường An Dương Vương, tuyến đường chính của Quận 5, nơi đây liên kết dễ dàng với những “tiện ích vàng” của khu vực.

- Tên dự án : **CHUNG CƯ CAO TẦNG KẾT HỢP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ THE EVERRICH INFINITY**
- Chủ đầu tư : Công Ty Cổ Phần Phát Triển Bất Động Sản Phát Đạt
- Địa điểm xây dựng: 290 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, Tp.HCM.
- Các chỉ tiêu quy hoạch kiến trúc.
 - Diện tích đất toàn khu: 8.048,3 m2.
 - Tổng diện tích sàn xây dựng: 68.400 m2.
 - Hệ số sử dụng đất cho toàn khu đất là 8,5 lần.
 - Mật độ xây dựng: 48,48%
 - Chiều cao tối đa công trình là: 110m.
 - Số căn hộ dự kiến: 439 căn hộ và 321 căn văn phòng đa năng.
 - Số tầng dự kiến: 25 tầng (không kể hầm và mái).
- **Tổng mức đầu tư:** 1.400 tỷ đồng,
- **Lợi nhuận trước thuế dự kiến:** 620 tỷ đồng.
- **Tiến độ thực hiện:**

Dự án đã bắt đầu triển khai đầu năm 2015 và dự kiến hoàn thành và bàn giao cho khách hàng trong Quý 4/2016.

Phối cảnh dự án:



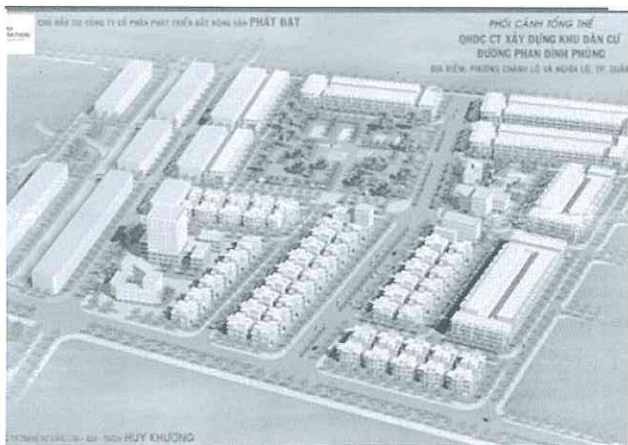
(5) Dự án Khu dân cư Phan Đình Phùng

Dự án nằm toạ lạc ngay mặt tiền đường An Dương Vương thuộc phường Chánh Lộ - Nghĩa Lộ, thành phố Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi.

- Tên dự án : **KHU DÂN CƯ PHAN ĐÌNH PHÙNG**
- Chủ đầu tư : Công Ty Cổ Phần Phát Triển Bất Động Sản Phát Đạt
- Địa điểm xây dựng : Đường Phan Đình Phùng, Thành phố Quảng Ngãi, Quảng Ngãi
- Các chỉ tiêu quy hoạch kiến trúc.
 - Diện tích đất toàn khu: 154.894,52 m².
 - Diện tích đất ở: 66.673,9 m².
- **Tổng mức đầu tư:** 12.380 tỷ đồng.
- **Lợi nhuận trước thuế dự kiến:** 8.913 tỷ đồng.
- **Tiến độ thực hiện:**

Đã chuyển nhượng toàn bộ Dự án vào năm 2010.

Phối cảnh dự án:



7.2. Giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu của Công ty năm 2013, 2014 và quý 1/2015

ĐVT: triệu đồng

Doanh thu từ các nhóm sản phẩm, dịch vụ	2013		2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT
Doanh thu kinh doanh BĐS – Nhà đất	-	-	408.902,72	98,5%	99.705,67	96,1%
Doanh thu cung cấp dịch vụ cho thuê	38.325,04	96,7%	6.305,60	1,5%	4.064,91	3,9%
Doanh thu khác	1.293,30	3,3%	73,33	0,0%	-	-
Tổng doanh thu	39.618,34	100%	415.281,65	100%	103.770,58	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Doanh thu chính của Công ty năm 2014 và quý 1/2015 chủ yếu đến từ mảng kinh doanh bất động sản – nhà đất, mảng này chiếm tới hơn 95% Tổng doanh thu.

Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty năm 2013, 2014 và quý 1/2015

ĐVT: triệu đồng

Lợi nhuận gộp từ các nhóm sản phẩm, dịch vụ	2013		2014		Quý 1/2015	
	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT
Kinh doanh BĐS – Nhà đất	-	-	72.096,76	91,9%	34.306,15	89,4%
Cung cấp dịch vụ cho thuê	27.016,06	97,9%	6.305,60	8,0%	4.061,22	10,6%
Khác	568,78	2,1%	38,31	0,1%	-	-
Tổng cộng	27.584,84	100%	78.440,67	100%	38.367,37	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
7.3. 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 thì Công ty tiếp tục với mô hình kinh doanh và quản lý bất động sản ("BĐS") 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 Phát Đạt, mang lại lợi ích cho cổ đông và nhà đầu tư.

BẢN CÁO BẠCH

STT	Tên dự án	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Cán hộ (cán)	Khu vận phòng/ vận phòng đa năng (cán)	Nhà phố & biệt thự (nhà)	Tỷ lệ	Tổng mức Đầu tư (Tỷ đồng)	Thời gian khai thác	Trình độ
1	Khu căn hộ cao tầng & TTTM The EverRich 1	968 Đường 3/2, Phường 15, Quận 11, TP. HCM	109.000	350	50	-	100%	1.100		Đã hoàn thành
2	Khu căn hộ cao tầng & EverRich 2	Phường Phú Thuận, Quận 7, TP. HCM	643.535	3.125	-	-	100%	8.678	Dự kiến Quý I/2015	Đang triển khai xây dựng
3	Khu căn hộ cao tầng & TTTM The EverRich 3	Phường Tân Phú, Quận 7, TP. HCM	472.991,8	2.264	1.536	78	100%	8.560	Dự kiến Quý III/2017	Đang triển khai xây dựng
4	Khu căn hộ cao tầng The EverRich Infinity	Dương Vương, Quận 5, TP. HCM	68.400	439	321		100%	1.400	Dự kiến Quý IV/2016	Đang triển khai xây dựng
5	Dự án Westin Resort & Spa Cam Ranh	Xã Cam Hải Đông, huyện Cam Lâm, Khánh Hòa.	53.485	250		80	100%	1.038	Dự kiến Quý I/2017	Đang triển khai xây dựng
6	Dự án Phú Quốc Hotel	Xã Cửa Cạn, huyện Đảo Phú Quốc, Kiên Giang	32.881,5	180		145	100%	850	Dự kiến Quý I/2018	Đã có quỹ đất, Quy hoạch chi tiết 1/500 toàn khu đã được phê duyệt, có thể triển khai xây dựng ngay
7	Dự án The Marriott Hotel Hội An	Bãi biển Cửa Đại - Hội An	36.380		250					Đã có Giấy CNOSDD.

7.4. Hoạt động Marketing

Chính sách Marketing: Mở rộng định vị sản phẩm The EverRich – Phát Đạt

- ✓ Chuỗi sản phẩm mang thương hiệu The EverRich của Phát Đạt vẫn là những sản phẩm cao cấp có vị trí đẹp, chất lượng tốt, thiết kế độc đáo, hạ tầng đồng bộ. Tuy nhiên, nếu trước đây khi nhắc đến căn hộ The EverRich, khách hàng thường nghĩ đến những căn hộ có diện tích lớn để mang lại sự thông thoáng tối đa. Ngày nay với nhìn nhận của khách hàng hiện tại cùng với sự thay đổi về khái niệm cao cấp đối với sản phẩm BĐS thì việc mở rộng định vị & nhận diện thương hiệu The EverRich với thiết kế mới, đa dạng về diện tích sẽ khẳng định một cách mạnh mẽ cam kết về chất lượng sản phẩm The EverRich trong tâm trí khách hàng.
- ✓ Tiếp tục định vị thương hiệu Phát Đạt là một chủ đầu tư tâm huyết, uy tín với khách hàng, cam kết chất lượng sản phẩm, có khả năng tài chính hùng hậu để phát triển những dự án cao cấp theo đúng và vượt tiến độ cam kết.

Chính sách bán hàng: với cam kết luôn mang đến những sản phẩm chất lượng cao cấp cùng với chính sách hậu mãi chuyên nghiệp và lâu dài, Phát Đạt luôn nghiên cứu và theo sát diễn biến thực tế của thị trường để đưa ra những chương trình bán hàng với sản phẩm và thương hiệu có giá trị gia tăng theo thời gian cùng định hướng đến những đối tượng khách hàng mục tiêu của mình:

- ✓ Khách hàng mua để ở
- ✓ Khách mua đầu tư
- ✓ Khách mua cho thuê
- ✓ Khu vực người nước ngoài & Việt Kiều
- ✓ Cụ thể, Phát Đạt đang triển khai những chương trình bán hàng như sau:
- ✓ Mua căn hộ The EverRich 2 với giá 23 triệu/m² bao gồm VAT (số lượng căn hộ ưu đãi có hạn), cam kết cho thuê ngay sau khi nhận nhà.
- ✓ Cho thuê căn hộ The EverRich 2 giá hấp dẫn với đầy đủ nội thất.
- ✓ Đổi nhà phố lấy Penthouse The EverRich 1 trong phạm vi nội thành TP.HCM
- ✓ Mua Penthouse The EverRich 1 nhận ngay xe siêu sang Audi, Mercedes, ...
- ✓ Triển khai bán hàng khu đất nền Villas của dự án The EverRich 3 ngay trung tâm Phú Mỹ Hưng với hạ tầng hoàn chỉnh.

Mạng lưới phân phối: Phát Đạt chủ trương hợp tác phân phối sản phẩm với tất cả những đơn vị phân phối uy tín, có năng lực chuyên môn và tài chính cao nhằm đảm bảo quyền lợi cao nhất cho khách hàng khi mua sản phẩm của mình.

7.5. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền



7.5.1 Hoạt động thương hiệu:

- ✓ Ngay từ khi mới thành lập, Công ty đã đặt ra mục tiêu phải xây dựng thành công thương hiệu The EverRich để tạo tiền đề cho sự phát triển thương hiệu Phát Đạt. Theo chủ trương đó, Công ty đã luôn giữ vững cam kết với khách hàng về tiến độ và chất lượng công trình. Vượt qua những khó khăn trong giai đoạn kinh tế suy thoái, Công ty tiếp tục thi công đảm bảo tiến độ và chất lượng công trình dự án The EverRich 1- dự án đầu tay tọa lạc tại giao lộ Ba Tháng Hai – Lê Đại Hành (Quận 11). Và kết quả, Phát Đạt đã bàn giao căn hộ vượt tiến độ 1,5 tháng và chiếm được niềm tin rất lớn từ phía khách hàng. Thành công vang dội của The EverRich 1 là đòn bẩy đưa thương hiệu The EverRich lên tầm cao và nâng vị thế của Phát Đạt lên Top những Công ty uy tín hàng đầu thị trường bất động sản Việt Nam.
- ✓ Từ thành công của The EverRich 1, Công ty mạnh dạn đầu tư các dự án mới mang thương hiệu The EverRich 2, The EverRich 3 tại Quận 7 - TP.HCM và một số dự án tiềm năng khác. Những dự án này lại một lần nữa tạo được tiếng vang trên thị trường khi có không gian sống được giới chuyên gia và khách hàng đánh giá cao. Điều đó như khẳng định thêm uy tín, vị thế vững chắc của thương hiệu Phát Đạt nói chung và The EverRich nói riêng trong lòng khách hàng.

Ý nghĩa logo:

Hình lục giác tổng thể và hai khối vuông lập thể lồng vào nhau tạo nên kết cấu bền vững, sáng tạo thể hiện sự phát triển vững bền của Công ty.

Hình vuông theo quan niệm xưa là "điền", với ý nghĩa liên quan đến "điền sản", bất động sản – ngành nghề kinh doanh chính của Phát Đạt.

Hình lục giác xoắn ốc lập thể từ nhỏ đến lớn thể hiện sự phát triển không ngừng theo thời gian, mang tính kế thừa và phát triển có định hướng.

Trong Tiếng Việt, Phát Đạt có nghĩa là "phát triển" và "thành đạt". Tên gọi đó được lựa chọn sau nhiều trăn trở thể hiện trọn vẹn khát khao cống hiến. Với bất kỳ công việc nào, mọi thành viên Công ty Phát Đạt đều hướng đến mục tiêu mang lại cuộc sống

sung túc, thịnh vượng, một tương lai tươi sáng, rạng rỡ cho bản thân mình, cho cổ đông, cho đối tác và cho cộng đồng.

Màu sắc thương hiệu:

Màu đỏ: Màu của sự sung túc và may mắn, màu của thành công và khát khao chiến thắng....Màu đỏ chủ đạo trên logo thể hiện nhiệt huyết của toàn thể đội ngũ Công ty Phát Đạt luôn sẵn sàng đón nhận mọi thách thức, nỗ lực hết mình chinh phục những đỉnh cao thành công mới.

Màu vàng: tượng trưng cho máu của đất, của sự quý phái, uy nghi, là biểu tượng chất lượng "vàng" của những công trình do Phát Đạt kiến tạo nên.

Màu xanh: Màu của đại dương bao la, của nền trời cao rộng, của sự khoáng đạt vô biên. Màu xanh trên logo thể hiện không gian yên bình, chan hòa với tự nhiên và tinh thần rộng mở trước thế giới mà Phát Đạt luôn hướng đến khi tạo nên những không gian sống cho khách hàng.

Ba màu đỏ, vàng, xanh là ba màu chuẩn và cơ bản nhất. Khi kết hợp chung với nhau, tùy theo tỷ lệ sẽ tạo nên vô vàn cung bậc màu sắc khác biệt, gợi lên ấn tượng sâu đậm về nguồn lực mạnh mẽ, sức sáng tạo dồi dào ẩn sau tính mộc mạc, giản đơn. Ngoài ra, sự kết hợp của các màu sắc trên còn biểu trưng cho sự hòa quyện nhuần nhuyễn nét thẩm mỹ tinh tế và chất lượng vững bền, giữa vẻ sang trọng và sự tươi mát tự nhiên, giữa 'cái tôi' cá nhân và tinh thần khoáng đạt,...trong không gian sống hoàn mỹ mà Phát Đạt tâm huyết sáng tạo nên.

7.5.2 Đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền:

Công ty hiện đã tiến hành đăng ký bảo hộ nhãn hiệu Phát Đạt tại Cục sở hữu trí tuệ (Bộ khoa học và Công nghệ), Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 174616, cấp theo Quyết định số 43767/QĐ –SHTT, ngày 02.11.2011 (có hiệu lực từ ngày từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (19.05.2008).



THE
EVER RICH

Bên cạnh đó, Công ty cũng tiến hành đăng ký bảo hộ cho nhãn hiệu The EverRich, Giấy chứng nhận đăng ký bảo hộ số 97390, do Cục sở hữu trí tuệ cấp theo Quyết định số 4245/QĐ –SHTT, ngày 11.03.2008 (có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn 02.12.2005)

7.6. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết (nếu tên, trị giá, thời điểm ký kết, thời gian thực hiện, sản phẩm, đối tác trong hợp đồng):

Stt	Dự án	Số hợp đồng	Thời điểm ký hợp đồng	Nhà thầu/ Đối tác	Nội dung	Trị giá hợp đồng (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện
1	The EverRich 2	Số 1011	25/05/2010	Công Ty TNHH Archetype VN	Quản lý Dự án, thi công và giám sát khối lượng giai đoạn 1	57,236	Đã hoàn thành
2	The EverRich 2	ER2/02/HĐTP-TTP/2013/12		Công Ty TNHH Thang Máy OTIS Việt Nam	Cung cấp và lắp đặt thang máy Khối C	15,910	Đã hoàn thành
3	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-PDC/2013/06C	09/10/2013	Công Ty Cổ Phần HTKT & XNK Savimex	Cung cấp lắp đặt tủ âm tường, tủ bếp cho khối nhà C	17,760	Đã hoàn thành
4	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-PDC/2013/08	01/10/2013	Công Ty CP Cơ Điện Minh Quang	Hệ thống cơ điện khối C và nhà kĩ thuật (Kø gồm hệ thống PCCC & báo cháy)	65,527	Đã hoàn thành
5	The EverRich 2	ER2/02/HĐ/MBHH/2013/TBD-BUSWAY	30/12/2013	Công Ty TNHH Thương Mại Thái Sơn Nam	Cung cấp lắp đặt thanh cái dẫn điện khối C	14,252	Đã hoàn thành
6	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-PDC/2013/09A	31/07/2013	Công Ty TNHH DV-TM Đại Hùng Cường	Hệ thống PCCC & báo cháy khối C, nhà kĩ thuật & cụm bơm chính tầng hầm khối A	17,733	Đã hoàn thành
7	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-PDC/2013/07	01/10/2013	Công Ty TNHH SX Cửa & Cửa Sổ Weather Safe Window	Công tác nhôm kính cho khối nhà C (Cửa nhôm, cửa kính)	18,894	Đã hoàn thành
8	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-PDC/2014/03A	01/07/2014	Công Ty CP XD (COTEC)	Hoàn thiện, ốp, lát, sơn, trần, kim loại sắt Khối C.	57,159	Đã hoàn thành

Stt	Dự án	Số hợp đồng	Thời điểm ký hợp đồng	Nhà thầu/ Đối tác	Nội dung	Trị giá hợp đồng (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện
9	The EverRich 2	ER2/02/HĐ/2010/01	30/07/2010	Công Ty CP XD COTEC	Kết cấu móng và tầng hầm khối B&C.	119,650	Đã hoàn thành
10	The EverRich 2	ER2/02/HĐTC-TTP/2011/02	26/10/2011	Công Ty TNHH XD-TM-DV Toàn Thuận Phát	Kết cấu bê tông cốt thép phần thân và xây tổ khối B&C	534,185	Đã hoàn thành
11	The EverRich 2	11052010	24/04/2010	Công Ty TNHH Bauer Việt Nam	Thi công toàn bộ cọc đại trà Khối nhà ABCD	345,245	Đã hoàn thành
12	The EverRich 3	05/2011	20/09/2011	Công Ty Cổ Phần BÊTON 6	Cung cấp, thi công cọc ván SW350B bờ kè	9,629	Đã hoàn thành
13	The EverRich 3	SG-1103	08/03/2011	Công Ty TNHH Archetype VN	Thiết kế cho dự án The EverRich 3	114,785	Đang thực hiện
14	The EverRich 3	3010/2011/PĐC-TTC/E3	03/11/2011	Công Ty TNHH VTXD Giao Thông T&T	Thiết kế cho dự án The EverRich 3	11,584	Đã hoàn thành
15	The EverRich 3	050310	05/03/2010	Công Ty Đầu Tư Xây Dựng Quyết Tiến	Cung Cấp vật tư thi công cầu & đường Phú Thuận thuộc dự án The EverRich 3	84,000	Đã hoàn thành
16	Westin Cam Ranh	3011/2011	30/11/2011	Công Ty TNHH XD-TM-DV Toàn Thuận Phát	Thi công gói thầu "Hàng rào và hạ tầng kỹ thuật GD1"	10,500	Đã hoàn thành

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

8.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2014	% tăng/giảm	Quý 1/2015
Tổng tài sản	5.657.966	6.052.986	6,98%	6.279.701
Doanh thu thuần	39.618	415.282	948,2%	103.771
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(1.536)	52.025	3.287,0%	31.261
Lợi nhuận khác	5.401	1.517	-71,9%	501
Lợi nhuận trước thuế	3.865	53.542	1.285,3%	31.763
Lợi nhuận sau thuế	2.342	41.642	1.678,1%	24.775
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	5%		

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Năm 2013 và 2014 tiếp tục là các năm vô cùng 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 PDR 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 PDR là thấp.

Năm 2014, Nhờ các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và sự linh hoạt của các Doanh nghiệp, thị trường bất động sản sôi động trở lại và dự báo năm 2015 thị trường sẽ tiếp tục chuyển biến tích cực và thị trường kinh doanh bất động sản đã có nhiều dấu hiệu phục hồi tích cực.

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

Thuận lợi

Những chính sách mở rộng hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho người nước ngoài và Việt kiều mua nhà và đất ở trong nước đang được thực thi có thể giúp thị trường có thêm nhiều đối tượng khách hàng có tiềm lực tài chính, có nhu cầu sở hữu BĐS thực sự, điều này sẽ giúp thị trường có tính ổn định và phát triển bền vững, giảm thiểu các yếu tố đầu cơ gây bất ổn và rủi ro. Đây cũng là điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành bất động sản.

Công ty được thành lập từ những cổ đông sáng lập có kinh nghiệm trong các lĩnh vực Bất động sản, và 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, Do vậy đủ khả năng điều hành Công ty trong mọi điều kiện.

Công ty hiện đang sở hữu nhiều dự án, do vậy, Công ty rất 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.

Khó khăn

Thị trường BĐS hiện nay vẫn đang diễn biến phức tạp, ngoài tầm dự báo, kiểm soát, biến động thất thường do sự tác động của tình hình chung của nền kinh tế và các chính sách vĩ mô của Nhà nước.

Cạnh tranh trên thị trường BĐS ngày càng gay gắt không chỉ xảy ra giữa các nhà đầu tư trong nước mà còn xảy ra giữa nhà đầu tư trong nước với nhà đầu tư nước ngoài có tiềm lực lớn về vốn và bề dày kinh nghiệm.

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

9.1. Vị thế của công ty trong ngành;

Phát Đạt với hơn 10 năm hình thành và phát triển đã gặt hái được những thành công vang dội thông qua chuỗi sản phẩm thương hiệu The EverRich với chất lượng xây dựng cao cấp được khẳng định, chất lượng dịch vụ và quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế.

Với quyết tâm trở thành nhà đầu tư Bất động sản chuyên nghiệp hàng đầu tại TP.HCM nói riêng và Việt Nam nói chung, Phát Đạt đang từng ngày nỗ lực xây dựng, phát triển và hoàn thiện mình với một quyết tâm cao nhất thông qua việc đầu tư những dự án bất động sản có pháp lý hoàn chỉnh, vị trí đắc địa và nhanh chóng đưa vào kinh doanh cùng với việc phát triển những thương hiệu dẫn đầu.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành;

Nhiều chuyên gia trong ngành bất động sản nhận định diễn biến kinh doanh của ngành vẫn sẽ tiếp tục đối diện với nhiều khó khăn khi: (1) Nhu cầu mua nhà của người dân vẫn sẽ đứng ở mức thấp do thu nhập chưa có sự khởi sắc, trong khi áp lực tăng chi phí sinh hoạt vẫn ở mức cao, và niềm tin vào các doanh nghiệp bất động sản giảm sút; (2) Cạnh tranh của các dự án nhà giá rẻ tăng cao hơn khi nhiều doanh nghiệp trong ngành cũng đang đổ xô phát triển những dự án này khiến nguồn cung tăng cao.

Tuy nhiên, thị trường bất động sản cũng được hỗ trợ bởi một số yếu tố:

- Gói hỗ trợ 30.000 tỷ đồng: Mặc dù gói hỗ trợ này đã được triển khai trong suốt năm 2013 nhưng lại chưa phát huy được hiệu quả. Theo số liệu mới nhất được Ngân hàng Nhà nước công bố, tính đến ngày 30/11, các ngân hàng đã cam kết cho vay đối với 1.256 khách hàng với tổng số tiền 1.562 tỷ đồng, và giải ngân gói 30.000 tỷ đồng này chưa đạt 2% tổng nguồn vốn. Hiện Chính phủ cũng như Bộ Xây dựng đang thực hiện nhiều biện pháp để thúc đẩy gói hỗ trợ này hoạt động hiệu quả hơn trong thời gian tới.

- Kỳ vọng từ hoạt động mua bán nợ của VAMC. Cuối năm 2013, VAMC đã tích cực triển khai việc mua nợ xấu tại nhiều ngân hàng. Được biết 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. 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, lãi suất cho vay ổn định, 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 căn hộ để bán và cho thuê cho thấy định hướng phát triển của Công ty phù hợp với định hướng phát triển của ngành và chính sách của nhà nước và thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

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

Hiện nay, tổng số CBCNV của Công ty là 85 người tại 27/02/2015, trong đó:

- Trên đại học : 5 người;
- Đại học : 64 người;
- Cao đẳng và trung cấp : 16 người.

10.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp, ...

Năm 2014, Công ty đã tổ chức 9 chương trình đào tạo kỹ năng quản lý cho các cấp quản lý và nhân sự tiềm năng (với 188 lượt nhân sự tham gia). Đồng thời lãnh đạo các Khối đã tổ chức huấn luyện đào tạo cho nhân viên thuộc các khối những kỹ năng và kinh nghiệm thực tế trong công việc (tổng cộng 12 đợt). Quản lý các đơn vị cũng đã lập kế hoạch phát triển nghề

ngành và thực hiện đào tạo kèm cặp cho đội ngũ nhân sự tiềm năng để chuẩn bị nhân sự kế thừa.

Năm 2014, điều kiện thị trường còn khó khăn, Công ty vẫn cố gắng duy trì việc chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho nhân viên (trả lương kịp thời, thưởng tết Ất Mùi, mua bảo hiểm sức khỏe, tổ chức dã ngoại và các chế độ phúc lợi khác,...)

Chiến lược phát triển con người:

- Xây dựng một đội ngũ nhân sự tinh gọn, có đủ Tài và Đức làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, công bằng, năng động, sáng tạo, cởi mở và thân thiện.
- Khuyến khích toàn thể nhân viên đóng góp ý kiến xây dựng Công ty, tham gia xây dựng văn hóa Công ty.
- Chú trọng công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng và năng tâm cho đội ngũ nhân sự hiện hữu.
 - o Mọi cá nhân có năng lực chuyên môn, năng động trong công việc, cầu tiến, chấp nhận sự thay đổi đều được định hướng, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển nghề nghiệp cá nhân thông qua kế hoạch huấn luyện phát triển nghề nghiệp Nhân viên.
 - o Tìm kiếm, phát hiện đội ngũ nhân sự tiềm năng, triển khai nhiều chương trình đào tạo nhằm hoàn thiện các kiến thức, kỹ năng cần & đủ để nhân sự tiềm năng kế thừa các vị trí quản lý trong tương lai.
- Tuyển dụng nhân sự có đủ kiến thức, năng lực và sáng tạo để bổ sung nguồn nhân lực cho kế hoạch phát triển bền vững của Công ty.
- Xây dựng chính sách đãi ngộ Người lao động một cách công bằng dựa trên hiệu quả công việc và thâm niên công tác.

10.3. Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động (nếu có): không có

11. Chính sách cổ tức

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

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

sẽ cân nhắc trong việc công bố kế hoạch cổ tức, và kế hoạch này có thể có hoặc có thể không phụ thuộc vào tỷ lệ cổ tức đã phân phối trong những năm trước.

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

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 31/3/2015 như sau:

DVT: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
Vốn điều lệ	1.302.000	1.302.000	1.302.000
Vốn chủ sở hữu	1.427.534	1.468.294	1.489.922
Tổng nguồn vốn kinh doanh	5.657.966	6.052.986	6.279.701

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

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

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể áp dụng trong năm như sau:

Nhà cửa vật kiến trúc:	25 năm
Máy móc thiết bị:	3 - 7 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	3 - 6 năm
Phần mềm máy tính	3 năm
Quyền sử dụng đất	49 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:

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	12.300.000	15.500.000	16.500.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

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 31/3/2015:

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Dư nợ
Vay và nợ ngắn hạn	690.851
Vay và nợ dài hạn	2.106.765

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

12.8. Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

DVT: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
01	Phải thu của khách hàng	97.804	157.247	176.288
02	Trả trước cho người bán	42.030	77.262	137.768
03	Các khoản phải thu khác	45.040	46.932	44.557
04	Dự phòng phải thu khó đòi	(1.041)	(1.174)	(1.174)
	Tổng cộng	183.833	280.267	357.439

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Khoản phải thu tăng mạnh qua các năm, 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	Chi tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/3/2015
I	Nợ ngắn hạn	676.216	1.126.777	1.411.129
1	Vay ngắn hạn	206.278	560.681	690.851
2	Phải trả người bán	30.223	46.616	70.474
3	Người mua trả trước	308.310	96.417	72.826
4	Thuế và các khoản nộp NN	114	4.039	6.378
5	Phải trả công nhân viên	1.196	1.465	1.607
6	Chi phí phải trả	98.696	212.599	353.961
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	23.032	197.281	206.280
8	Quý khen thưởng phúc lợi	8.365	7.679	8.753
II	Nợ dài hạn	3.554.217	3.457.915	3.378.651
1	Phải trả dài hạn khác	986.903	1.300.993	1.271.885
2	Vay dài hạn	2.285.191	2.156.922	2.106.765
	Tổng cộng	4.230.432	4.584.692	4.789.780

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

12.9. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chi tiêu	Đơn vị	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	7,93	5,06	4,20
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,29	0,26	0,31
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	74,77%	75,74%	76,27%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	296,35%	312,25%	321,48%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
Vòng quay vốn tồn kho	Vòng	0,008	0,077	0,012
Hệ số Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,007	0,077	0,017
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	5,91%	10,03%	23,87%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	0,16%	2,84%	1,66%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	%	0,04%	0,69%	0,39%
Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	-3,88%	12,53%	30,12%
EPS	Đồng	18	320	190

Nguồn: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Khả năng thanh toán ngắn hạn phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn xét về mặt tiềm năng. 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 thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của Công ty trong năm 2014 giảm so với năm 2013 là do nợ dài hạn được kết chuyển thành nợ ngắn hạn

Năm 2013 và 2014 tiếp tục là các năm vô cùng khó khăn đối với thị trường bất động sản Việt Nam, Công ty đã chủ động hạn chế sử dụng thêm vốn vay. Do đó, chỉ tiêu về cơ cấu vốn của Công ty chỉ tăng nhẹ trong năm 2014.

Trong năm 2014, Công ty đã đạt mức doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt là 415,3 tỷ và 41,6 tỷ tăng mạnh so với năm 2013 (doanh thu đạt 39,6 tỷ và lợi nhuận sau thuế đạt 2,3 tỷ). Lợi nhuận sau thuế tăng mạnh trong năm 2014 chủ yếu đến từ việc ghi nhận doanh thu bàn giao các căn hộ của dự án The EverRich 2 và một phần từ việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Quận 9. Việc tăng mạnh doanh thu và lợi nhuận sau thuế đã cải thiện đáng kể chỉ tiêu về năng lực hoạt động và chỉ tiêu về khả năng sinh lợi của Công ty trong 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 Nguyễn Văn Đạt – Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh Doanh
- Ông Đạt đã có hơn 25 năm kinh nghiệm quản lý trong nhiều ngành kinh doanh khác nhau. Ông Đạt từng kinh doanh trong các ngành kim khí điện máy, mua bán ô tô, xuất nhập khẩu... và đặc biệt có nhiều kinh nghiệm trong ngành kinh doanh bất động sản. Ông Đạt là cổ đông sáng lập của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt và giữ chức vụ Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc từ năm 2004 đến nay. Dưới sự lãnh đạo và điều hành của Ông, Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt đã có những bước phát triển đột phá trong thời gian qua, đồng thời với những định hướng chiến lược rõ nét. Ông đã tạo được nền tảng vững chắc làm tiền đề cho Công ty phát triển bền vững trong tương lai.
- Số CMND (Hộ chiếu) : 023832928, cấp 27/10/2000 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 16/12/1970
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 357 An Dương Vương, P.3, Q.5, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ : 77.800.000 cổ phần
- Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 13.200.000 cổ phần, trong đó:
 - Anh ruột Nguyễn Văn Tuấn: 5.000.000 cổ phần
 - Vợ Nguyễn Thị Diệu Hiền: 8.200.000 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 Trần Thị Hương – Chức vụ: Phó Chủ tịch HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành tài chính kế toán.
- Bà Hương gia nhập Công ty Phát Đạt từ tháng 03 năm 2006 với chức danh Giám Đốc Tài Chính kiêm Kế Toán Trưởng. Đầu năm 2009 được bổ nhiệm vào vị trí Phó Tổng Giám Đốc phụ trách tài chính và được bầu làm thành viên HĐQT Phát Đạt từ tháng 04 năm 2009. Trước khi tham gia vào Phát Đạt, Bà Hương làm việc tại Công ty Dệt Thái tuần với chức danh Giám Đốc Tài Chính kiêm Kế Toán Trưởng trong thời gian 6 năm. Từ năm 1985 đến năm 2000, Bà Hương công tác tại tỉnh Long An với nhiều cương vị quản lý khác nhau. Trong suốt thời gian hơn 30 năm làm việc trong lãnh vực tài chính kế toán, Bà Hương đã tham gia nhiều khóa huấn luyện, đào tạo nghiệp vụ chuyên môn như lớp Kế

Toán Trưởng, quản trị tài chính, quản trị chi phí, quản trị nguồn nhân lực, kiểm soát nội bộ, ...

- Số CMND (Hộ chiếu) : 024549778, cấp 24/08/2006 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 25/11/1961
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 75 Đường số 10, Cư xá Đài Ra-da Phú Lâm, Phường 13, Quận 6, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần sở hữu: 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



Ông Lê Quang Phúc – Chức vụ: Thành viên HĐQT

➢ Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh (WSU-Hoa Kỳ).

➢ Ông Phúc được bầu làm thành viên HĐQT không điều hành của Công ty Phát Đạt vào tháng 04 năm 2008. Ông Phúc có hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc ở các vị trí quản lý cấp cao trong các doanh nghiệp quy mô vừa và lớn của Việt Nam; đã từng là Giám đốc Điều hành của Tổ hợp giáo dục PACE và đã từng giữ chức danh Phó Tổng Giám Đốc của Tổng Công ty Xây dựng Công trình Giao thông 5 (CIENCO 5). Ông Phúc hiện đang là chuyên gia tư vấn cao cấp về chiến lược, quản lý doanh nghiệp, mua bán và sáp nhập, quản lý dự án... và cũng đang là thành viên HĐQT không điều hành, Cố vấn Chiến lược của một số công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và bất động sản.

- Số CMND (Hộ chiếu) : 024182112, cấp 04/08/2003 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 19/06/1966
- Nơi sinh : Quảng Bình
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 135/6 Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đính Quốc (DQ Glass)
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Tây Hồ
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần 565
 - Thành viên HĐQT CTCP Cơ hội Phát triển Tri thức (IDO)
- Số cổ phần sở hữu: 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

Ông Đoàn Viết Đại Từ – Chức vụ: Thành viên HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh, Tiếp thị và Tài chính.
- Ông Đại Từ được bầu làm thành viên HĐQT độc lập của Phát Đạt từ tháng 04 năm 2008. Trước khi tham gia vào HĐQT của Phát Đạt, Ông Đại Từ có trên 20 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tư vấn và đầu tư tài chính ở Úc, Pháp và Việt Nam. Ông hiện là chủ tịch và cũng là người đồng sáng lập Openasia Group, một ngân hàng đầu tư. Ông Đại Từ hiện đang là thành viên HĐQT của Công ty Gras Savoye Willis Vietnam Limited và là Chủ tịch HĐQT của Lafarge Cement Vietnam; Phó Chủ tịch Phòng Thương mại Pháp tại Việt Nam giai đoạn 1998 - 2005 và hiện là Phó Chủ tịch Ban Cố Vấn Mậu Dịch Nước Ngoài của Chính phủ Pháp tại Việt Nam.
- Số CMND (Hộ chiếu) : 07AV19713, cấp 11/06/2007 tại Lãnh sự quán Pháp tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 25/10/1963
- Nơi sinh : Paris, Pháp
- Quốc tịch : Pháp Dân tộc:
- Quê quán : Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : 37 Tôn Thất Thiệp, Quận 1, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Một thành viên Openasia Consulting Việt Nam.
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Quốc tế Trí Tín
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Liên Á Quốc tế
 - Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Quốc tế Tam Sơn
 - Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Viên Ba
- Số cổ phần sở hữu: Không có
- 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



Ông Nguyễn Văn Tuấn – Chức vụ: Thành viên HĐQT

- Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh.
- Ông Tuấn là cổ đông sáng lập của Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Nhà Phát Đạt, nay là Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt và là người đã đồng góp tích cực cho sự phát triển của Công ty Phát Đạt trong những năm đầu thành lập. Ông Tuấn được Đại hội cổ đông tín nhiệm bầu vào thành viên HĐQT Công ty Phát Đạt vào tháng 5 năm 2010.
- Số CMND (Hộ chiếu) : 024546593, cấp 07/09/2006 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 06/05/1964
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi

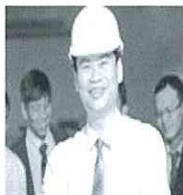
- Địa chỉ thường trú : 108 Đường 130 Cao Lỗ, Phường 4, Quận 8, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Giám Đốc Công ty Thiên Lộc Thọ
- Số cổ phần sở hữu: 5.000.000 cổ phần
Số cổ phần sở hữu của người có liên quan: 77.800.000 cổ phần, trong đó:
 - Em ruột Nguyễn Văn Đạt: 77.800.000 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



- Ông Nguyễn Thanh Tân – Chức vụ: Thành viên HĐQT
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ.
 - Ông Nguyễn Thanh Tân có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh và Marketing. Từ năm 2008 đến năm 2012 Ông Tân đã có nhiều đóng góp trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu Phát Đạt đặc biệt là thương hiệu “The EverRich”.
 - Số CMND (Hộ chiếu) : 025008252, cấp 05/04/2012 tại Tp.HCM
 - Ngày tháng năm sinh : 15/10/1975
 - Nơi sinh : Quảng Ngãi
 - Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
 - Quê quán : Quảng Ngãi.
 - Địa chỉ thường trú : 37 Lê Lai, Phường 12, Quận Tân Bình, Tp.HCM.
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Quốc tế BMG
 - Giám đốc Điều hành Công ty BrainMark Consulting & Training.
 - Viện Trưởng Quản trị Quốc tế
 - Số cổ phần sở hữu: Không có
 - 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

13.2. Ban Tổng Giám đốc

- Ông Nguyễn Văn Đạt – Chức vụ: Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Văn Đạt là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, vì vậy, thông tin của Ông Đạt xem phần Chủ tịch HĐQT.



Ông Phạm Trọng Hòa – Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc phụ trách xây dựng

➢ Ông Hòa có hơn 10 năm kinh nghiệm trong việc quản lý điều hành dự án đầu tư xây dựng nhà cao tầng. Trước khi tham gia vào Phát Đạt, ông Hòa đã làm việc ở vị trí quản lý cấp cao ở các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh BĐS của Việt Nam như Giám đốc Công ty CP Địa ốc Nam Việt; Giám đốc công ty Địa ốc FICO - Tổng Công ty VLXD số 1; Phó Giám đốc Công ty CP Đầu tư Xây dựng Việt Nam; Phó ban QLDA bậc ông bề tổng nặng cho đường ống dẫn khí mở Bạch Hổ thuộc Viện đầu khí Việt Nam. Từ năm 1994 đến năm 2000 ông là giảng viên Đại học xây dựng Hà Nội.

- Số CMND (Hộ chiếu) : 011719371 cấp ngày 27/11/2000 tại Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh : 29/01/1973
- Nơi sinh : Thăng Lợi, Thường Tín, Hà Tây
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Thăng Lợi, Thường Tín, Hà Tây
- Địa chỉ thường trú : P.207-A1, Ngõ 102 Nguyễn Huy Tường, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần sở hữu: Không có
- 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



Bà Nguyễn Vũ Thiên Diễm – Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh

➢ Từ năm 2000, Bà Diễm đã làm việc trong lĩnh vực kinh doanh Bất Động Sản (BDS) tại Phú Mỹ Hưng – Công ty BĐS mang yếu tố nước ngoài hàng đầu Việt Nam. Đến nay, bà đã có 15 năm kinh nghiệm về thị trường, quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh BĐS. Tham gia vào Phát Đạt đầu năm 2006, bà Diễm từng đảm nhận các chức vụ: Giám đốc Bàn hàng, Giám đốc Kinh doanh – Tiếp Thị và là một trong những nhân sự nòng cốt gắn bó với Phát Đạt từ những ngày đầu. Vì vậy, bà Diễm đã có nhiều đóng góp tích cực trong việc xây dựng và đưa Công ty hướng đến mục tiêu trở thành Tập đoàn phát triển BĐS chuyên nghiệp, uy tín nhất.

- Số CMND (Hộ chiếu) : 024864392 cấp ngày 24/04/2014 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 20/08/1976
- Nơi sinh : Quảng Trị
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Trị
- Địa chỉ thường trú : 136H Nguyễn Tri Phương, Phường 9, Quận 5, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

- Số cổ phần sở hữu: Không có
- 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

13.3. Ban Kiểm soát

Ông Phan Tôn Ngọc Tiến – Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính – Kế toán
- Số CMND (Hộ chiếu) : 023669141, cấp 19/11/1998 tại TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh : 10/10/1966
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : B392/1 Chợ cầu, Khu phố 3A, Phường Đồng Hưng Thuận, Quận 12, TP.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần sở hữu: 100 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

Ông Trương Ngọc Dũng – Chức vụ: Thành viên

- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản lý dự án
- Số CMND (Hộ chiếu) : 212176775, cấp 30/01/2009 tại Quảng Ngãi
- Ngày tháng năm sinh : 28/07/1984
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : Căn hộ C06-15, Chung cư Carina, Võ Văn Kiệt, P.16, Quận 8, Tp.HCM
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần sở hữu: 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

Bà Nguyễn Thị Ái Linh – Chức vụ: Thành viên

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Anh ngữ.
- Số CMND (Hộ chiếu) : 205106846, cấp 07/10/1999 tại Quảng Nam.
- Ngày tháng năm sinh : 29/06/1982.
- Nơi sinh : Quảng Ngãi

- Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : Khối 5, Thị trấn Núi Thành, Huyện Núi Thành, Tỉnh Quảng Nam.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần sở hữu: Không có
- 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 Ngô Thủy Vân – Chức vụ: Kế toán trưởng
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính – Kế toán
 - Số CMND (Hộ chiếu) : 025473709, cấp 19/07/2011 tại Tp.HCM
 - Ngày tháng năm sinh : 26/12/1977
 - Nơi sinh : Hà Nam
 - Quốc tịch : Việt Nam Dân tộc: Kinh
 - Quê quán : Hà Nam
 - Địa chỉ thường trú : 209 Khu phố 9, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12, Tp.HCM
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
 - Số cổ phần sở hữu: Không có
 - 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

14. Tài sản

Tài sản cố định tại ngày 31/3/2015

DVT: 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	5.962	4.734	1.228
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	860	249	611
2	Máy móc, thiết bị	2.136	2.136	-
3	Phương tiện vận tải	2.967	2.349	618
II	Tài sản cố định vô hình	118.918	1.271	117.647
1	Quyền sử dụng đất	118.200	553	117.647
2	Phần mềm máy tính	718	718	-

TT	Loại tài sản cổ định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
	Tổng cộng	124.880	6.005	118.875

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2014	Kế hoạch năm 2015	Tăng/Giảm so với 2014
Vốn điều lệ	1.302	2.018	54,99%
Vốn chủ sở hữu	1.468	2.418	15,94%
Doanh thu thuần	415	964	132,28%
Lợi nhuận sau thuế	41	234	470,73%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	10,03%	24,27%	24,27%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	2,84%	13,75%	13,75%
Tỷ lệ cổ tức (%)	5%	-	

* Cổ tức 2015 sẽ được thảo luận thông qua tại đại hội cổ đông thường niên năm 2015 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 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 Phát triển Bất động sản Phát Đạt.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì 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 hàng năm như kế hoạch.

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

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

Cổ phiếu PDR 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. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

V.1 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:

65.100.000 cổ phần

4. Giá chào bán dự kiến:

Giá chào bán cổ phiếu theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/ĐHĐCĐ-NQ.2015 ngày 27 tháng 03 năm 2015 là 10.000 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá:

Giá trị sổ sách cổ phiếu của Công ty là căn cứ để PDR đưa giá mức giá phù hợp để chào bán.

- Giá trị sổ sách cổ phiếu của PDR tại ngày 31/12/2014 như sau:

Giá trị sổ sách cổ phiếu	=	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành}}$	=	$\frac{1.468.294.090.303}{130.200.000} = 11.277 \text{ đồng/cổ phần}$
--------------------------	---	-----------------------------------------------------------------	---	-----------------------------------------------------------------------

Do đó, Đại hội cổ đông quyết định chào bán cho cổ đông hiện hữu với mức giá 10.000 đồng/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: 65.100.000 cổ phần
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1, nghĩa là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 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.

- o 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 tỏa.

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

Số cổ phiếu dôi ra do làm tròn và số cổ phiếu còn dư do cổ đông không đăng ký mua hết thì ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT phân phối cho các đối tượng khác với nguyên tắc giá bán không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu:

Dự kiến từ quý II/2015. Thời điểm cụ thể sẽ được HĐQT quyết định sau khi có chấp thuận của UBCKNN.

Trong thời gian 90 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

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
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 + 20 đến D + 40
6	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết	D + 40 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 bảo chi

Trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, PDR 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 PDR 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 2:1, tức là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 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 phần:

Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày, từ ngày D + 20 đến ngày D + 40 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với chứng khoán đã lưu ký) và tại PDR (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 phần:

Các cổ đông không được thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần. 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 không bị hạn chế chuyển nhượng

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

Căn cứ theo Quyết định số: 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc 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. Tại danh sách cổ đông hiện hữu ngày 12/02/2015 của PDR do Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam cung cấp, tỷ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài của PDR là 8,73%.

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

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức... theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

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 Phát triển Bất động sản Phát Đạt

Số tài khoản : 130 10 0002 27569

Tại : Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) – Chi nhánh Sở Giao dịch 2, TP.HCM

13. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là: 651.000.000.000 đồng.

Toàn bộ số tiền này sẽ được Công ty dùng để tài cấu trúc các khoản nợ vay ngân hàng nhằm giảm bớt gánh nặng về tài chính trong tương lai.

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

Toàn bộ số tiền thu được sẽ được Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt dùng để thanh toán các khoản nợ vay với Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1 (*), nhằm giảm bớt gánh nặng tài chính trong tương lai. Bảng tóm tắt các khoản nợ vay với Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1 như sau:



BẢN CÁO BẠCH

STT	Hợp đồng vay/Giấy nhận nợ	Số dư nợ tại 31/12/2014 (VND)	Nợ dài hạn đến hạn trả tại 31/12/2014 (VND)	Tổng số dư nợ tại 31/12/2014	Tặng/giảm đến 31/03/2015	Số dư nợ tại 31/03/2015 (VND)	Lãi suất vay
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) + (4)	
1	Giấy nhận nợ số 04H3519/12 ngày 30 tháng 12 năm 2013	12.000.000.000	12.000.000.000	12.000.000.000	-	12.000.000.000	15%
2	Giấy nhận nợ số 05H3519/12 ngày 24 tháng 01 năm 2014	5.560.000.000	-	5.560.000.000	-	5.560.000.000	15%
3	Hợp đồng vay số H3504/12 ngày 22 tháng 2 năm 2011	176.452.000.000	59.369.000.000	176.452.000.000	(3.467.500.000)	172.984.500.000	15%
4	Hợp đồng vay số H3507/12 ngày 15 tháng 6 năm 2011	132.680.000.000	19.712.000.000	132.680.000.000	-	132.680.000.000	15%
5	Hợp đồng vay số H3501/12 ngày 29 tháng 12 năm 2010	93.756.096.000	41.448.096.000	93.756.096.000	(1.520.000.000)	92.236.096.000	15%
6	Hợp đồng vay số H3899/12 ngày 15 tháng 09 năm 2010	61.756.000.000	40.270.000.000	61.756.000.000	-	61.756.000.000	15%
7	Hợp đồng vay số H3503/12 ngày 13 tháng 01 năm 2011	55.567.000.000	20.856.000.000	55.567.000.000	-	55.567.000.000	15%
8	Hợp đồng vay số H3510/12 ngày 19 tháng 01 năm 2012	44.175.000.000	-	44.175.000.000	-	44.175.000.000	15%
9	Hợp đồng vay số H3497/12 ngày 12 tháng 08 năm 2010	23.187.000.000	-	23.187.000.000	-	23.187.000.000	15%
10	Hợp đồng vay số H3519/12 ngày 22 tháng 08 năm 2012	24.930.000.000	-	24.930.000.000	-	24.930.000.000	13%-15%
11	Hợp đồng vay số H3534/12 ngày 18 tháng 08 năm 2014	5.650.000.000	-	5.650.000.000	-	5.650.000.000	10.5%
12	Hợp đồng vay số H3532/12 ngày 17 tháng 06 năm 2014	3.200.000.000	-	3.200.000.000	-	3.200.000.000	11%
13	Hợp đồng vay số H3531/12 ngày 30 tháng 05 năm 2014	1.500.000.000	-	1.500.000.000	-	1.500.000.000	11%
14	Hợp đồng vay số H3533/12 ngày 18 tháng 08 năm 2014	1.070.000.000	-	1.070.000.000	-	1.070.000.000	10.5%
15	Hợp đồng vay số H4502/1 ngày 09 tháng 02 năm 2015	-	-	-	49.500.000.000	49.500.000.000	9%
16	Hợp đồng vay số H4503/1 ngày 09 tháng 02 năm 2015	-	-	-	500.000.000	500.000.000	9%
Tổng cộng		641.483.096.000	193.655.096.000	641.483.096.000	45.012.500.000	686.495.596.000	

Tại thời điểm 31/03/2015, tổng số dư nợ của Công ty với Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1 là 686.495.596.000 đồng. Nhằm giảm bớt gánh nặng tài chính trong tương lai, Công ty sẽ sử dụng số tiền 651.000.000.000 đồng mà Công ty huy động được từ đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để chi trả nợ vay từ Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1. Chi tiết cụ thể kế hoạch trả nợ (**) như sau:

Stt	Hợp đồng vay/Giấy nhận nợ	Số dư nợ gốc tại 31/03/2015 (VNĐ)	PDR chi trả nợ gốc (VNĐ) trong quý 3/2015	PDR chi trả nợ gốc (VNĐ) trong quý 4/2015	Số dư nợ gốc sau khi PDR thực hiện các khoản chi trả trong quý 3 và quý 4/2015
1	Giấy nhận nợ số 04H3519/12 ngày 30 tháng 12 năm 2013	12.000.000.000	-	12.000.000.000	-
2	Giấy nhận nợ số 05H3519/12 ngày 24 tháng 01 năm 2014	5.560.000.000	-	5.560.000.000	-
3	Hợp đồng vay số H3504/12 ngày 22 tháng 2 năm 2011	172.984.500.000	55.901.500.000	96.000.000.000	21.083.000.000
4	Hợp đồng vay số H3507/12 ngày 15 tháng 6 năm 2011	132.680.000.000	19.712.000.000	112.968.000.000	-
5	Hợp đồng vay số H3501/12 ngày 29 tháng 12 năm 2010	92.236.096.000	39.928.096.000	52.308.000.000	-
6	Hợp đồng vay số H3899/12 ngày 15 tháng 09 năm 2010	61.756.000.000	40.270.000.000	21.486.000.000	-
7	Hợp đồng vay số H3503/12 ngày 13 tháng 01 năm 2011	55.567.000.000	20.856.000.000	31.055.404.000	3.655.596.000
8	Hợp đồng vay số H3510/12 ngày 19 tháng 01 năm 2012	44.175.000.000	-	44.175.000.000	-
9	Hợp đồng vay số H3497/12 ngày 12 tháng 08 năm 2010	23.187.000.000	-	23.187.000.000	-
10	Hợp đồng vay số H3519/12 ngày 22 tháng 08 năm 2012	24.930.000.000	-	14.173.000.000	10.757.000.000
11	Hợp đồng vay số H3534/12 ngày 18 tháng 08 năm 2014	5.650.000.000	5.650.000.000	-	-
12	Hợp đồng vay số H3532/12 ngày 17 tháng 06 năm 2014	3.200.000.000	3.200.000.000	-	-

13	Hợp đồng vay số H3531/12 ngày 30 tháng 05 năm 2014	1.500.000.000	1.500.000.000	-	-
14	Hợp đồng vay số H3533/12 ngày 18 tháng 08 năm 2014	1.070.000.000	1.070.000.000	-	-
15	Hợp đồng vay số H4502/1 ngày 09 tháng 02 năm 2015	49.500.000.000	-	49.500.000.000	-
16	Hợp đồng vay số H4503/1 ngày 09 tháng 02 năm 2015	500.000.000	-	500.000.000	-
Tổng cộng		686.495.596.000	188.087.596.000	462.912.404.000	35.495.596.000

(*): Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/ĐHĐCĐ-NQ.2015 ngày 27/03/2015 của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua việc toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được dùng để giảm bớt nợ vay Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1 và hoàn trả một phần vốn trái phiếu cho các trái chủ. Tuy nhiên, do các khoản nợ vay với Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1 đã đến hạn phải thanh toán, Hội đồng quản trị đã ra nghị quyết và công bố thông tin theo quy định quyết định toàn bộ số tiền thu được sẽ chỉ được dùng để thanh toán nợ vay cho Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Quận 1. Công ty sẽ báo cáo sự thay đổi này cho Đại hội đồng cổ đông gần nhất theo đúng quy định.

(**): Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/ĐHĐCĐ-NQ.2015 ngày 27/03/2015 của Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt, Đại hội đồng cổ đông đã ủy quyền cho HĐQT thương lượng với các bên cho vay để thực hiện nghĩa vụ trả nợ một cách hợp pháp và hiệu quả cho Công ty nói chung và cho cổ đông của Công ty nói riêng. Tuy nhiên, trong quá trình làm việc và thương lượng với ngân hàng, nếu có sự thay đổi thời điểm chi trả giữa các khoản nợ nói trên thì Công ty sẽ thực hiện báo cáo cho UBCKNN và Đại hội đồng cổ đông gần nhất theo đúng quy định.

V.2 Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức từ nguồn vốn chủ sở hữu

1. Cổ phiếu: Công ty Cổ phần Phát triển Bất động sản Phát Đạt
2. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
3. Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng/cổ phiếu.
4. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 130.200.000 cổ phiếu.
5. Số lượng cổ phiếu quỹ: không có.
6. Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành: 6.510.000 cổ phiếu.
7. Giá trị phát hành theo mệnh giá: 65.100.000.000 đồng.
8. Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền nhận cổ phiếu phát hành từ nguồn vốn chủ sở hữu.
9. Ngày đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền nhận cổ phiếu phát hành từ nguồn vốn chủ sở hữu: Công ty sẽ thực hiện chốt danh sách cổ đông tại cùng

một thời điểm để thực hiện việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ và phát hành cổ phiếu để trả cổ tức từ nguồn vốn chủ sở hữu

10. Phương thức phát hành: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được phân phối theo phương thức thực hiện quyền.
11. Tỷ lệ thực hiện quyền: 20:1 (cổ đông sở hữu 20 cổ phiếu sẽ được nhận 01 cổ phiếu mới). Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ làm tròn đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ).
12. Nguồn vốn thực hiện phát hành cổ phiếu: từ nguồn lợi nhuận sau thuế giữ lại của các năm lũy kế đến ngày 31/12/2014.
13. Thời gian thực hiện: quý 2/2015 sau khi có được sự chấp thuận từ các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
14. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ: Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ làm tròn đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ.
15. Quy định về hạn chế chuyển nhượng: số lượng cổ phiếu phát hành từ nguồn vốn chủ sở hữu để chi trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nói trên không bị hạn chế chuyển nhượng.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

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

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 (VCSC) 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 tái cấu trúc các khoản nợ vay hiện hữu của Công ty.

Khối lượng chào bán đợt này khá lớn với 65.100.000 cổ phiếu, tương đương 651 tỷ đồng, tăng 50% vốn điều lệ hiện tại của PDR; tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, là các cổ đông đã biểu quyết thông qua phương án phát hành tại Đại hội

đồng cổ đông bất thường lần 1, năm 2015 nên tổ chức tư vấn đánh giá cơ hội thành công của đợt phát hành này là rất lớn.

Ngoài ra, theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 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..

VII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- 2. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
- 3. Phụ lục III:** Bản sao hợp lệ Báo cáo tài chính kiểm toán
- 4. Phụ lục IV:** Các báo cáo tài chính
- 5. Phụ lục V:** Danh mục các văn bản tài liệu liên quan đến thông tin công bố trong Bản cáo bạch và các tài liệu pháp lý của dự án đầu tư *(nếu có)*
- 6. Phụ lục VI:** Báo cáo về các vụ/việc tranh chấp của tổ chức phát hành *(nếu có)*
- 7. Các phụ lục khác *(nếu có)*.**

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ...18... tháng ...08... năm 2015

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN PHÁT ĐẠT**

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

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



NGUYỄN VĂN ĐẠT

PHAN TÔN NGỌC TIẾN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGÔ THỦY VÂN

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



TÔ HẢI