

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



BẢN CÁO BẠCH

CEN LAND
the real services

CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0101160306 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/08/2001 và điều chỉnh lần thứ 14 ngày 02/03/2018

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định đăng ký niêm yết số 306/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 10 tháng 08 năm 2018)

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

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

Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ

137 Nguyễn Ngọc Vũ, quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 6263 6688

Fax: (84-24) 37754599

Website: <http://CENLAND.vn/>

Chi nhánh Công Ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 39366321

Fax: (84-24) 39366311

Website: www.ssi.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Phạm Thanh Hưng

Chức vụ: Thành viên Hội đồng quản trị

Điện thoại: (84-24) 6263 6688

Fax: (84-24) 37754599

CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0101160306 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/08/2001 và điều chỉnh lần thứ 14 ngày 02/03/2018

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Mã chứng khoán:	CRE
Tổng số lượng niêm yết:	50.000.000 cổ phiếu (Bằng chữ: Năm mươi triệu cổ phiếu)
Tổng giá trị niêm yết:	500.000.000.000 đồng (Bằng chữ: Năm trăm tỷ đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT**Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3936 6321 Fax: (84-24) 3936 6311

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

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**Công ty TNHH KPMG**

Địa chỉ: Tầng 46, Keangnam Landmark 72, số E6 Phạm Hùng, Mễ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 39461600 Fax: (84-24) 39461601

Website: <http://kpmg.com.vn/>

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	1
1. Rủi ro về kinh tế.....	1
2. Rủi ro về luật pháp.....	4
3. Rủi ro đặc thù ngành.....	4
4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu niêm yết	6
5. Các rủi ro khác	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	7
1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ	7
2. Tổ chức tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)	7
III. CÁC KHÁI NIỆM	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	11
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	11
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty và cơ cấu trong tập đoàn.....	17
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	18
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông.....	27
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết 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 đăng ký niêm yết	28
6. Hoạt động kinh doanh.....	30
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất	63
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	67
9. Chính sách đối với người lao động.....	73
10. Chính sách cổ tức.....	75
11. Tình hình hoạt động tài chính	76
12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm toán nội bộ và Kế toán trưởng	82
13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty	102
14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo	103
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	105

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết	106
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết	109
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	110
1. Loại chứng khoán	110
2. Mệnh giá chứng khoán.....	110
3. Tổng số chứng khoán niêm yết.....	110
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của Công ty.....	110
5. Phương pháp tính giá	113
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	116
7. Các loại thuế có liên quan.....	117
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.....	119
VII. DANH MỤC CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN.....	120
VIII. PHỤ LỤC.....	121

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty	27
Bảng 2: Cơ cấu cổ đông Công ty	27
Bảng 3: Các dự án lớn đã và đang triển khai của CENLAND	37
Bảng 4: Doanh thu thuần và lợi nhuận gộp Công ty qua các năm.....	46
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu thuần qua các năm.....	47
Bảng 6: Chi phí kinh doanh Công ty mẹ qua các năm.....	52
Bảng 7: Chi phí kinh doanh Công ty hợp nhất qua các năm	52
Bảng 8: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện.....	59
Bảng 9: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ	63
Bảng 10: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty	64
Bảng 11: So sánh tình hình tài chính hợp nhất 2017 với các doanh nghiệp cùng ngành	72
Bảng 12: Cơ cấu lao động.....	73
Bảng 13: Thời gian khấu hao tài sản cố định.....	76
Bảng 14: Số dư các khoản phải nộp theo luật định của Công ty	77
Bảng 15: Chi tiết số dư khoản vay của Công ty	78
Bảng 16: Số dư các khoản phải thu	79
Bảng 17: Số dư các khoản phải trả	79
Bảng 18: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty	80
Bảng 19: Danh sách Ban lãnh đạo Công ty	82
Bảng 20: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 31/03/2018.....	102
Bảng 21: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 31/03/2018	102
Bảng 22: Danh mục một số tài sản giá trị lớn Công ty sở hữu tại 31/03/2018.....	102
Bảng 23: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2018 – 2019	104
Bảng 24: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 06 tháng và 01 năm kể từ ngày niêm yết.....	111

DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 1: Tăng trưởng GDP giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2017	1
Hình 2: Dự báo tăng trưởng Việt Nam và các nước trên thế giới.....	2
Hình 3: Tỷ lệ lạm phát từ năm 2000 đến năm 2017	3
Hình 4: Các giải thưởng CENLAND đạt được trong những năm gần đây.....	14
Hình 5: Cơ cấu tổ chức của Công ty	17
Hình 6: Cơ cấu trong tập đoàn.....	17
Hình 7: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	20
Hình 8: Tóm lược hoạt động kinh doanh của CENLAND trong chuỗi giá trị ngành.....	31
Hình 9: Mô hình kinh doanh của CENLAND – sự khác biệt với mô hình truyền thống	32
Hình 10: Mạng lưới bán hàng của CENLAND	32
Hình 11: Quy mô mạng lưới bán hàng	33
Hình 12: Tính năng nổi trội của website nghemoigoi.vn	35
Hình 13: Các dịch vụ cung cấp bởi RSM và các đối tác	36
Hình 14: Năng lực bán hàng của Công ty qua các năm (số giao dịch thành công)	46
Hình 15: Giao diện các kênh phân phối trực tuyến	53
Hình 16: Danh sách một số Sản liên kết tiêu biểu.....	54
Hình 17: Danh mục các đối tác.....	56
Hình 18: Quy trình hoạt động.....	57
Hình 19: Hoạt động nghiên cứu và tư vấn Marketing	58
Hình 20: Triển vọng số căn mở bán mới tại Hồ Chí Minh.....	68
Hình 21: Triển vọng số căn mở bán mới tại Hà Nội.....	68

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CENLAND) bao gồm 03 công ty con, hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh: (i) Tư vấn, môi giới bất động sản và (ii) dịch vụ nghiên cứu, tư vấn marketing cho các dự án bất động sản. Công ty có khả năng đối mặt với những rủi ro sau:

1. Rủi ro về kinh tế

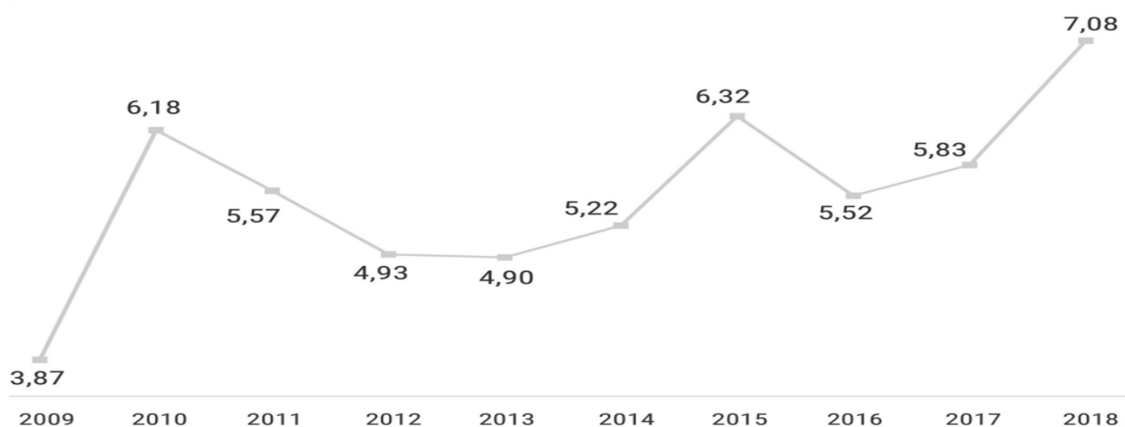
Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất... chính sách kinh tế của Chính phủ sẽ có tác động nhất định đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung.

Tăng trưởng kinh tế

Trong năm năm trở lại đây, nền kinh tế toàn cầu đã có sự tăng trưởng vượt bậc. Việt Nam vì thế cũng nhận được những tác động tích cực từ sự tăng trưởng chung của nền kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, những nỗ lực của Chính phủ nhằm kích thích nền kinh tế thông qua chính sách tiền tệ và tài khóa linh hoạt nhưng vẫn giữ được những mục tiêu cơ bản của nền kinh tế như kiềm chế lạm phát, mặt bằng lãi suất và tỷ giá ổn định .v.v. đã giúp tình hình kinh tế vĩ mô nước ta trong những năm qua có bước chuyển mình mạnh mẽ. Những thay đổi mang tính đột phá về thể chế kinh tế giai đoạn 2015 - 2017, dù chỉ mới là bước đầu, đã có tác động tích cực đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ nói riêng.

- **Tăng trưởng GDP:** Đây là nhân tố vĩ mô quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế và có ảnh hưởng lớn đến ngành dịch vụ.

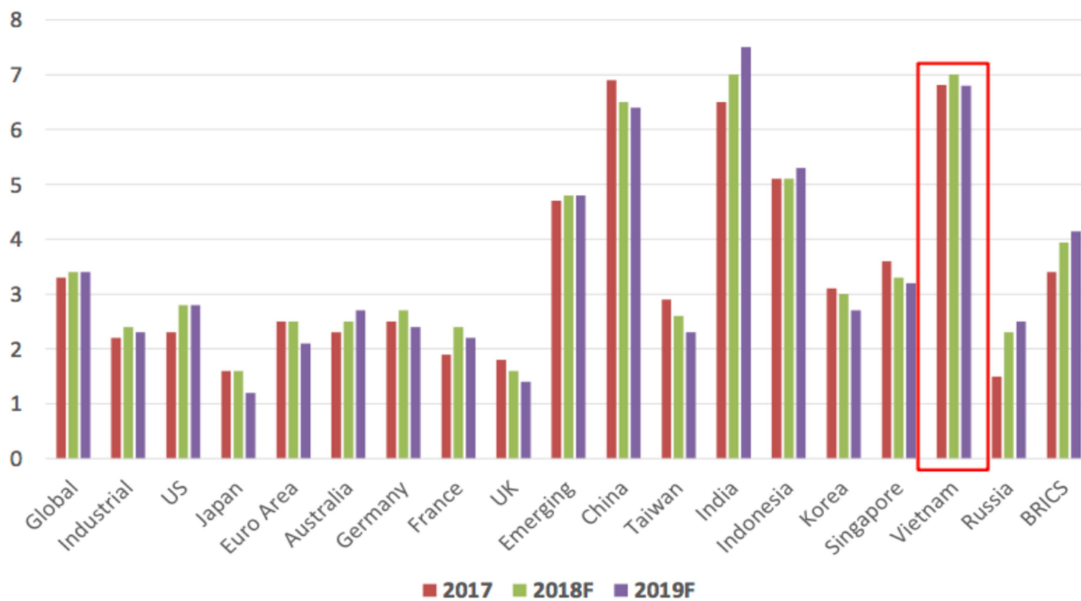
Hình 1: Tăng trưởng GDP giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2017



Nguồn: Tổng cục thống kê

Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam đã có nhiều khả quan với mức tăng lần lượt là 5,98% trong năm 2014; 6,68% trong năm 2015; 6,1% trong năm 2016 và 6,81% trong năm 2017. GDP Quý II năm 2018 tăng 6,79% so với cùng kỳ năm ngoái, cao nhất trong vòng 8 năm qua. Theo dự báo của Trung tâm Thông tin và Dự báo kinh tế xã hội quốc gia (Bộ Kế hoạch đầu tư), tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2018 có thể sẽ đạt mức 6,83%, cao hơn mục tiêu của Chính phủ đề ra là 6,7%.

Hình 2: Dự báo tăng trưởng Việt Nam và các nước trên thế giới

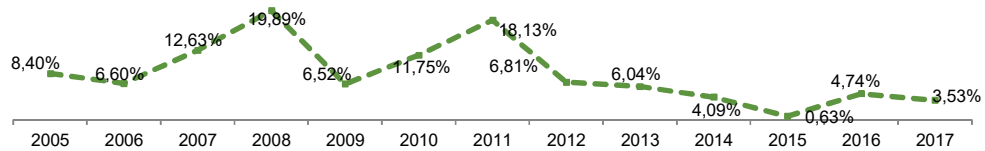


Nguồn: Phòng nghiên cứu Citibank

Với kỳ vọng tăng trưởng khả quan như trên thì các doanh nghiệp hoạt động trong ngành bất động sản nói chung và Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ nói riêng sẽ có tiềm năng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong thời gian tới.

Lạm phát

Giai đoạn 2015-2017, lạm phát bình quân của Việt Nam ở mức thấp kỷ lục trong nhiều năm qua, một phần là do ảnh hưởng của sự lao dốc của giá dầu thô. Năm 2018, mục tiêu kiểm soát lạm phát đã được Quốc hội thông qua ở mức khoảng 4%.

Hình 3: Tỷ lệ lạm phát từ năm 2000 đến năm 2017


Nguồn: Tổng cục thống kê

Với quan điểm của Chính phủ tiếp tục kiểm chế lạm phát ở mức hợp lý để đảm bảo ổn định và phát triển kinh tế thì rủi ro về lạm phát ở mức cao trong thời gian tới là không đáng lo ngại.

Lãi suất

Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. Từ mức lãi suất trên 20% những năm 2010 – 2011, lãi suất cho vay thời điểm hiện tại đã giảm mạnh xuống phổ biến ở mức 8 – 9%/ năm, qua đó hỗ trợ tích cực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung. Lãi suất thấp sẽ hỗ trợ cho Công ty trong việc giảm chi phí lãi vay, ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2017 và các năm tiếp theo.

Những bất ổn về lạm phát và lãi suất xảy ra vào những năm 2008 và 2010 làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển của nền kinh tế đã trở thành bài học kinh nghiệm to lớn cho Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước. Quan điểm nhất quán, xuyên suốt trong việc điều hành chính sách tài chính, tiền tệ hiện nay là đảm bảo ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh tế. Do vậy, rủi ro liên quan đến việc lãi suất tăng đột biến gây khó khăn cho nền kinh tế sẽ khó có thể tái diễn trong thời gian tới.

Tại ngày 31/12/2017, tổng dư nợ vay của CENLAND là 100 tỷ đồng, chiếm chưa đến 10% tổng tài sản. Việc thay đổi lãi suất sẽ không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Lãi suất tăng hoặc giảm 1% sẽ làm chi phí lãi vay của Công ty tăng hoặc giảm 01 tỷ đồng, dẫn tới lợi nhuận trước thuế Công ty thay đổi tương ứng. Tại 30/06/2018, Công ty không còn bất cứ khoản dư nợ vay các tổ chức tài chính hoặc cá nhân nào.

2. **Rủi ro về luật pháp**

Rủi ro về luật pháp là sự ảnh hưởng đến hoạt động của công ty khi có những thay đổi trong hệ thống các văn bản luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh các hoạt động của công ty, chiến lược phát triển ngành liên quan đến hoạt động của công ty. Hiện tại, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh lớn của Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng và các văn bản dưới luật liên quan khác.

Là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, trở thành công ty đại chúng và tiến tới niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, do đó Công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn liên quan. Vì vậy, những thay đổi của các văn bản pháp lý trong lĩnh vực này đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Để kiểm soát rủi ro về mặt luật pháp, Công ty liên tục cập nhật những thay đổi về các quy định của luật pháp liên quan đến hoạt động của Công ty, từ đó đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp. Để ngăn chặn các phát sinh theo hướng tiêu cực của rủi ro, Công ty đã xây dựng một hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và tuân thủ các quy định của pháp luật..

Nhìn chung, chủ trương của Nhà nước là tạo môi trường kinh tế và pháp lý ngày càng thông thoáng, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, và với ý thức chấp hành pháp luật tốt của Công ty thì rủi ro này thấp và không phải là vấn đề đáng quan ngại.

3. **Rủi ro đặc thù ngành**

Rủi ro về cạnh tranh

Cạnh tranh trong kinh doanh luôn là vấn đề của mọi doanh nghiệp, không ngoại trừ Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ. Trong môi trường cạnh tranh, ưu thế thuộc về các doanh nghiệp có sức mạnh về uy tín chất lượng sản phẩm, dịch vụ, mang đến cho khách hàng lợi ích thiết thực và được khách hàng tin tưởng; và các doanh nghiệp có quy mô lớn, có tiềm lực tài chính tốt, mạnh dạn đầu tư không ngừng cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ vì lợi ích lâu dài.

Các nguy cơ cạnh tranh chính mà Công ty có thể gặp phải bao gồm (i) Cạnh tranh trực tiếp từ dịch vụ của các công ty môi giới khác và (ii) cạnh tranh của dịch vụ thay thế - đến từ chủ đầu tư tự tổ chức mạng lưới phân phối riêng của mình. Để giảm thiểu các rủi ro này, Công ty đã xây dựng chiến lược cạnh tranh phù hợp bằng hình thức bao tiêu sản phẩm, cam kết đầu ra của dự án, mang lại dịch vụ tiện ích cho chủ đầu tư và sự tin cậy của

khách hàng. Công ty luôn luôn cẩn trọng với rủi ro cạnh tranh bằng việc thường xuyên theo dõi diễn biến của thị trường, cập nhật những thay đổi về nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, đồng thời không ngừng đổi mới công nghệ, chất lượng phục vụ để luôn luôn là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty.

Rủi ro thanh toán

Với đặc thù kinh doanh là công ty trung gian hỗ trợ giao dịch giữa nhà phát triển bất động sản và các khách hàng, Công ty gặp phải rủi ro liên quan đến vấn đề thanh toán từ phía đơn vị phát triển bất động sản. Khi thực hiện giao dịch môi giới bất động sản thành công, Công ty sẽ nhận được phí hoa hồng từ phía nhà phát triển bất động sản. Thông thường thời hạn thu hồi khoản tiền này là 30 ngày đến 90 ngày kể từ ngày Công ty và nhà phát triển bất động sản đồng ý về việc ghi nhận giao dịch thành công. Rủi ro về việc thanh toán đến từ việc nhà phát triển bất động sản gặp vấn đề trong hoạt động như: chậm trễ nguồn tiền trả nợ, gặp khó khăn trong hoạt động... Thông thường rủi ro này chủ yếu đến từ việc nhà phát triển bất động sản không phải là đơn vị chuyên nghiệp và có uy tín trên thị trường. Đây cũng là các rủi ro mà bất cứ công ty cung cấp dịch vụ nào cũng có thể gặp phải. Trước các rủi ro này, Ban lãnh đạo Công ty đã chú trọng hợp tác đầu tư với các nhà phát triển bất động sản có thương hiệu trên thị trường, có uy tín, lành mạnh về tình hình tài chính và có kế hoạch phát triển bất động sản lâu dài như Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh nhà Khang Điền, Công ty TNHH Gamuda Land Vietnam, Công ty TNHH Hòa Bình, Tập đoàn Geleximco - Công ty CP, Công ty cổ phần đầu tư LDG...

Rủi ro từ phía nhà phát triển bất động sản

Là đơn vị có hoạt động kinh doanh đặc thù đóng vai trò cầu nối giữa nhà phát triển bất động sản và khách hàng, hoạt động kinh doanh của CENLAND phụ thuộc khá nhiều vào nguồn cung bất động sản từ phía các nhà phát triển bất động sản. Với các dự án bất động sản có vị trí thuận lợi và thu hút được các khách hàng, nhà phát triển bất động sản có thể tự phân phối các sản phẩm mà không cần thông qua đơn vị trung gian như CENLAND. Tuy nhiên với các dự án còn ở giai đoạn tiềm năng hoặc có vị trí chưa thực sự hấp dẫn, việc phân phối dựa vào thế mạnh của CENLAND là một lựa chọn hoàn toàn chính xác.

Điểm mạnh nhất của CENLAND là sở hữu mạng lưới bán hàng trải dài khắp Bắc Trung Nam và với việc Công ty đã trải qua các giai đoạn thăng trầm của thị trường bất động sản trong gần 20 năm qua và hiểu được nhu cầu của khách hàng chính là các điểm cộng cho sự hợp tác giữa CENLAND và các đối tác phát triển bất động sản.

Tuy nhiên để giảm thiểu các rủi ro này, Ban lãnh đạo CENLAND đã có kế hoạch phát triển kinh doanh theo hướng thực hiện bao tiêu sản phẩm và/hoặc tự doanh nhằm tối đa

hóa lợi nhuận và tận dụng hệ thống mạng lưới phân phối và khả năng tài chính lành mạnh của Công ty.

4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu niêm yết

Cổ phiếu CENLAND niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng Khoán Thành phố Hồ Chí Minh giúp Công ty quảng bá thương hiệu nhằm nâng cao hình ảnh, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các cổ đông có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng; tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, nâng cao việc chuẩn mực hóa quản trị và tăng tính minh bạch cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, rủi ro về biến động giá cổ phiếu CENLAND sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mỗi quan hệ cung cầu này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị, xã hội, tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, cũng như các thay đổi trong luật và những quy định trên thị trường chứng khoán. Ngoài ra, một điều rất quan trọng là giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố rủi ro khó lường trước.

5. Các rủi ro khác

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ tác động phần nào đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về động đất, hỏa hoạn, hạn hán, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo .v.v.

Ngoài ra theo dự kiến trong năm 2018 - 2019, bên cạnh hoạt động môi giới đơn thuần, Công ty có chủ trương đầu tư phát triển các dự án bất động sản. Đối với các hoạt động phát triển bất động sản, Công ty sẽ phải đối mặt với rủi ro đến từ việc nợ đọng vốn do khả năng thanh khoản chậm, khách hàng không thực hiện thanh toán đúng hạn, khả năng quản lý tiến độ dự án chưa đồng nhất... Với kinh nghiệm trong ngành bất động sản từ năm 2000 đến nay, ban lãnh đạo Công ty đã lường trước được các rủi ro này và cân nhắc kế hoạch phát triển theo hướng từng bước theo từng giai đoạn trong đó đầu tiên Công ty sẽ thực hiện đầu tư thông qua việc liên kết với các công ty khác trong cùng tập đoàn hoặc đầu tư mua bất động sản từ các đối tác lớn trên cả nước sau đó thực hiện phân phối lại cho các khách hàng khác. Các dự án hướng tới là các dự án có vị trí thuận lợi tại trung tâm các thành phố có thị trường bất động sản sôi động trên khắp cả nước.

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

1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ

Ông Nguyễn Trung Vũ	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Thọ Tuyển	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Bà Vũ Thị Xuân Giang	Chức vụ: Kế toán Trưởng
Ông Nguyễn Đức Vui	Chức vụ: Thành viên HĐQT kiêm Trưởng Ban kiểm toán nội bộ

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)

Bà Nguyễn Ngọc Anh	Chức vụ: Giám đốc Phụ trách Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư phía Bắc
---------------------------	--

(Giấy ủy quyền số: 03/2014/UQ-SSI do Ông Nguyễn Duy Hưng – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn ký ngày 17/10/2014)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ. 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 Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- Tổ chức niêm yết : Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (“CENLAND”)
- Điều lệ : Điều lệ của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty thông qua
- Vốn điều lệ : Là số vốn do tất cả các cổ đông góp
- Cổ phần : Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau
- Cổ phiếu : Chứng chỉ do Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần
- Người có liên quan : Là tổ chức, cá nhân có quan hệ trực tiếp hoặc gián tiếp với doanh nghiệp trong các trường hợp sau đây:
- Công ty mẹ, người quản lý công ty mẹ và người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý đó đối với công ty con trong nhóm công ty;
 - Công ty con đối với công ty mẹ trong nhóm công ty;
 - Người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của doanh nghiệp đó thông qua cơ quan quản lý doanh nghiệp;
 - Người quản lý doanh nghiệp;
 - Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia.
 - Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát;
 - Vợ, chồng, cha đẻ, cha nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu của người quản lý công ty hoặc của thành viên, cổ đông sở hữu phần vốn góp hay cổ phần chi phối;
 - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của công ty.

Nhà phát triển bất động sản : Là chủ đầu tư của các dự án bất động sản hoặc là các đơn vị đại diện chủ đầu tư dự án giải quyết nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, huy động vốn, quản lý tài chính, thi công, giám sát quá trình xây dựng, đến phân phối bán hàng và làm mọi việc liên quan đến các hoạt động về truyền thông cho dự án

Những thuật ngữ khác (nếu có) mà không được liệt kê ở trên sẽ được hiểu theo quy định trong Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014, Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/6/2006 của Quốc hội và Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật chứng khoán số 62/2010/QH 12 ngày 24/11/2010, Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:


BCTC	:	Báo cáo tài chính
BKS	:	Ban kiểm soát
CBNV	:	Cán bộ nhân viên
Công ty/ CENLAND	:	Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
CTCP	:	Công ty Cổ phần
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
ĐKDN	:	Đăng ký doanh nghiệp
DTT	:	Doanh thu thuần
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
HSX	:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	:	Lợi nhuận trước thuế
n/a	:	không áp dụng
SLCP	:	Số lượng cổ phần
SSI	:	Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
TNCN	:	(thuế) Thu nhập cá nhân
TNDN	:	(thuế) Thu nhập Doanh nghiệp

TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
VND : Đồng Việt Nam
Vốn CSH : Vốn chủ sở hữu

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về Công ty

- Tên Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ**
- Tên Công ty bằng tiếng Anh : CENTURY LAND JOINT STOCK COMPANY
- Tên Công ty viết tắt : CENTURY LAND, JSC hoặc CENLAND
- Địa chỉ đăng ký kinh doanh : 82 Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, TP. Hà Nội
- Địa chỉ trụ sở làm việc : Tầng 3, số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại : (84-24) 62636688 Fax: (84 24) 37754599
- Website : <http://cenland.vn/>
- Logo công ty : 
- Mã số thuế : 0101160306
- Vốn điều lệ hiện tại : 500.000.000.000 VND (bằng chữ: Năm trăm tỷ đồng)
- Mã chứng khoán : CRE
- Giấy chứng nhận ĐKDN : số 0101160306 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 20/08/2001 và điều chỉnh lần thứ 14 ngày 02/03/2018
- **Ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty là:**

STT	Tên ngành nghề ĐKDN	Mã ngành
1	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Dịch vụ thương mại điện tử	7490
2	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất	6820

STT	Tên ngành nghề ĐKDN	Mã ngành
	Chi tiết: Tư vấn, môi giới bất động sản; Dịch vụ quản lý bất động sản	
3	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản	6810
4	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động (mã CPC 642, 643)	5610
5	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (mã CPC 64110)	5510
6	Đại lý du lịch (mã CPC 7471)	7911
7	Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu Chi tiết: Tư vấn đầu tư	6619
8	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (mã CPC 864) Chi tiết: Nghiên cứu và phân tích thị trường	7320
9	Giáo dục khác chưa được phân vào đâu (mã CPC 929) Chi tiết: Tư vấn đào tạo và đào tạo môi giới bất động sản, định giá bất động sản, quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản và đào tạo kiến thức nâng cao về kinh doanh bất động sản	8559
10	Bán buôn tổng hợp (mã CPC 622) Chi tiết: Thực hiện quyền phân phối bán buôn (không thành lập cơ sở bán buôn) các hàng hóa theo quy định của pháp luật Việt Nam	4690
11	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác Chi tiết: Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp	4290

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Quá trình phát triển của Công ty

Những cột mốc phát triển quan trọng	
2001	<ul style="list-style-type: none"> Đăng ký thành lập doanh nghiệp ngày 20/8/2001 với tên gọi là Công ty Cổ phần Phát triển Công nghệ Trường Thành

2002	<ul style="list-style-type: none">• Bắt đầu hoạt động trong lĩnh vực môi giới Bất động sản• Mua nhượng quyền thương hiệu Century 21 và đổi tên công ty thành Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ 21 Trường Thành.
2002 - 2008	<ul style="list-style-type: none">• Hoạt động chủ yếu tại Hà Nội, với mô hình hệ thống các văn phòng môi giới đặt tại các khu vực có nhiều giao dịch như CEN Đống Đa, CEN Hai Bà Trưng, CEN Mỹ Đình, CEN Tây Hồ...• Lĩnh vực hoạt động chính là môi giới mua bán thứ cấp và cho thuê căn hộ.• Ngày 25/09/2007 Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2008	<ul style="list-style-type: none">• Sàn giao dịch BĐS Thế Kỷ được thành lập và là một trong 15 thành viên đầu tiên của Mạng các sàn giao dịch BĐS Việt Nam - tiền thân của Hội Môi giới BĐS Việt Nam hiện nay.
2009	<ul style="list-style-type: none">• Chính thức trở thành đại lý phân phối và tiếp thị dự án MegCENar Residence. Là một trong những cột mốc quan trọng nhất đánh dấu sự thay đổi cơ bản trong chiến lược dịch vụ.• Mở chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh. Thành lập Sàn giao dịch BĐS Thế Kỷ - CEN Phú Mỹ Hưng. Tiền thân của Công ty Cổ phần Bất động sản CEN Sài Gòn.
2012	<ul style="list-style-type: none">• 19/5/2012: chính thức ra mắt mô hình Siêu thị dự án Bất động sản STDA. Một mô hình sàn giao dịch hiện đại, kết hợp đồng thời nhiều dịch vụ bất động sản và niêm yết đồng thời hàng chục dự án trên khắp cả nước.
2015	<ul style="list-style-type: none">• STDA chính thức trở thành Quán quân môi giới bất động sản, với 34% thị phần Hà Nội, vượt qua liên minh G5.
2016	<ul style="list-style-type: none">• Chính thức ra mắt website nghemoigioi.vn. Tạo nền tảng ứng dụng công nghệ để quản lý kho hàng dự án, mở rộng quy mô và số lượng sàn liên kết, connector, mentor ra khắp các tỉnh thành cả nước.

2017	<ul style="list-style-type: none"> • CENLAND tái cấu trúc, thu tóm các công ty thành viên gồm: Công ty cổ phần dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu (Nghemoigioi.vn); Công ty cổ phần bất động sản Cen Sài Gòn và Công ty cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới. Với cấu trúc này, CENLAND có đầy đủ các lực lượng và phương tiện để nắm vững ngôi vị quán quân môi giới đã đạt được trong 3 năm liên tiếp (2015-2017). • Chào bán thành công cổ phiếu với sự tham gia của 2 cổ đông chiến lược là VinaCapital và Dragon Capital (chiếm 25% số lượng cổ phiếu hiện tại) • Chủ tịch Hội đồng quản trị, nhà sáng lập CENLAND - ông Nguyễn Trung Vũ được nhận giải thưởng Sao đỏ (Top 10 doanh nhân xuất sắc nhất trong vòng 3 năm).
2018	<ul style="list-style-type: none"> • Chính thức toàn cầu hoá, với việc khai trương văn phòng đại diện nước ngoài đầu tiên tại Hàn Quốc. • Ngày 27/02/2018 Công ty tăng vốn từ 250 tỷ VND lên 500 tỷ VND. • Ngày 22/03/2018 số lượng cổ đông Công ty là 110 cổ đông, trở thành công ty Đại chúng.

Hình 4: Các giải thưởng CENLAND đạt được trong những năm gần đây

Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA – vị trí số 1 trong Top 10 sàn giao dịch Bất động sản xuất sắc năm 2016



Đơn vị xuất sắc trong TOP 5 đơn vị tư vấn và môi giới BĐS uy tín năm 2017

Sàn bất động sản xuất sắc nhất - Giải thưởng quốc gia Bất động sản Việt Nam năm 2018. Giải thưởng Quốc gia Bất động sản Việt Nam 2018 nhằm tôn vinh các doanh nghiệp và dự án hoặc công trình tiêu biểu có đóng góp xuất sắc cho sự phát triển nhanh, bền vững và minh bạch của thị trường bất động sản Việt Nam trong thời kỳ công nghiệp hóa – hiện đại hóa và hội nhập. Giải thưởng do Hội đồng Giám khảo lựa chọn, hoàn toàn độc lập khách quan, với 13 thành viên do Chủ tịch Hội Kiến trúc sư Việt Nam, nguyên Thứ trưởng Bộ Xây dựng Nguyễn Tấn Vạn làm Chủ tịch Hội đồng.



1.3 Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty

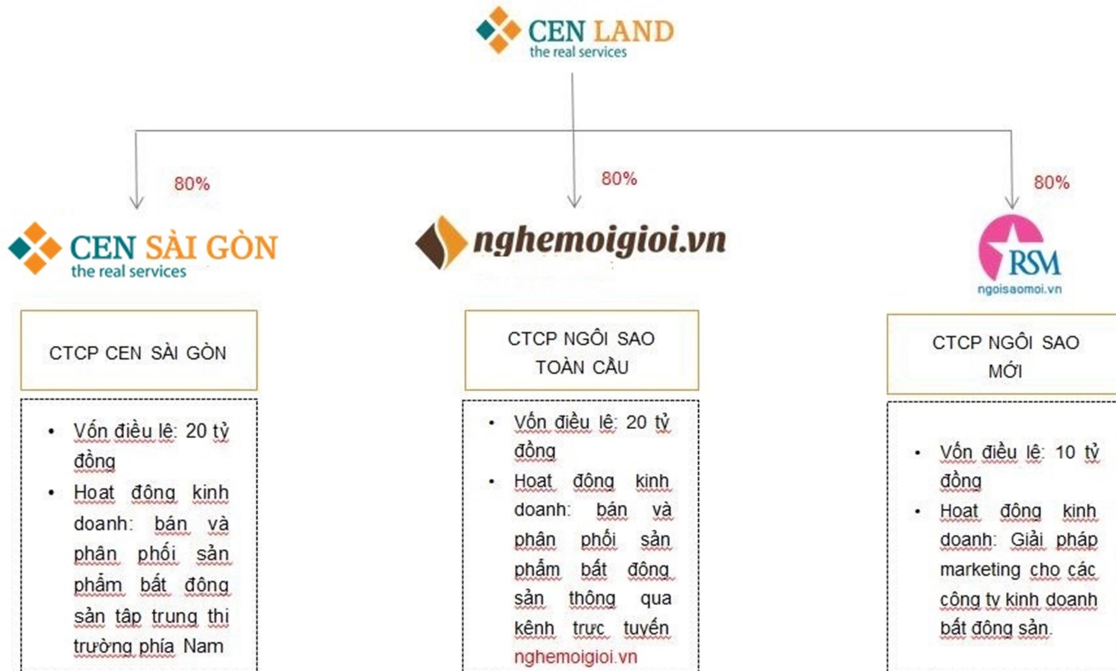
Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty như sau:

Thời gian	Mức vốn tăng (tỷ đồng)	VĐL (thực góp) sau tăng (tỷ đồng)	Phương thức góp vốn
20/08/2001	-	3	Các cổ đông sáng lập góp vốn bằng tiền
25/09/2007	7	10	Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu. Các cổ đông góp vốn bằng tiền
31/12/2015	120	130	Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu. Các cổ đông góp vốn bằng tiền (*)
21/07/2017	120	250	<ul style="list-style-type: none"> • Phát hành cổ phần trả cổ tức trị giá 39 tỷ đồng; • Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 50% trị giá 65 tỷ đồng; • Chào bán cổ phần cho cán bộ công nhân viên trị giá 16 tỷ đồng.
27/02/2018	250	500	<ul style="list-style-type: none"> • Chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 20% trị giá 50 tỷ đồng; • Chào bán cổ phần cho cán bộ công nhân viên trị giá 50 tỷ đồng; • Chào bán cổ phần riêng lẻ cho các nhà đầu tư tổ chức trị giá 150 tỷ đồng.

(*) Trong đợt tăng vốn từ 10 tỷ đồng lên 130 tỷ đồng trong năm 2015, Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 09 ngày 29/12/2015, tuy nhiên đến ngày 31/12/2015 các cổ đông mới hoàn thành việc góp vốn. Công ty đã báo cáo với Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hà Nội về việc này.

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty và cơ cấu trong tập đoàn

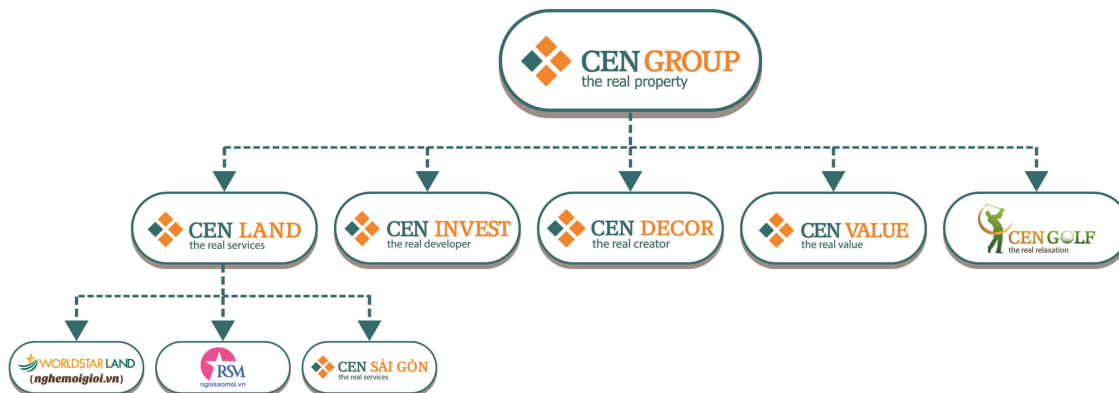
Hình 5: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Nguồn: CTCP Bất động sản Thế Kỳ

Tại ngày 30/06/2018, Công ty có 02 công ty con hoạt động trong lĩnh vực phân phối bất động sản và 01 công ty hoạt động trong lĩnh vực truyền thông, marketing. Thông tin về các công ty con được trình bày chi tiết tại Mục 5 Bản cáo bạch dưới đây.

Hình 6: Cơ cấu trong tập đoàn



CENLAND là một công ty con thuộc sở hữu 51,15% của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỳ (CENGROUP). Với định hướng phát triển trở thành đơn vị kinh doanh bất động sản

hàng đầu Việt Nam, CENGROUP chuyên cung cấp các dịch vụ bất động sản ở các lĩnh vực:

- ✓ Phân phối và tiếp thị BĐS chuyên nghiệp (CENLAND)
- ✓ Đầu tư, hợp tác đầu tư và phát triển BĐS (CENINVEST)
- ✓ Tư vấn thị trường, truyền thông và marketing trọn gói dự án BĐS (RSM)
- ✓ Tổng thầu vật liệu hoàn thiện, thiết kế thi công nội thất dân dụng và công trình (CENPLUS).
- ✓ Cung cấp dịch vụ thẩm định giá tài sản (CENVALUE)
- ✓ Cung cấp dịch vụ lễ hành và golf hàng đầu tại Việt Nam (CENGOLF).

Thông tin về CENGROUP được trình bày chi tiết tại Mục 5 Bản cáo bạch dưới đây.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ được tổ chức và điều hành theo mô hình công ty cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Cấu trúc Công ty được xây dựng dựa trên chức năng, nhiệm vụ các bộ phận đảm bảo liên kết chặt chẽ, vận hành linh hoạt và phù hợp với lĩnh vực hoạt động. Hiện tại, cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty gồm có:

3.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty gồm tất cả các Cổ đông có quyền biểu quyết, họp ít nhất mỗi năm một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. ĐHĐCĐ thông qua các BCTC hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

3.2 Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị (HĐQT) là cơ quan quản trị Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

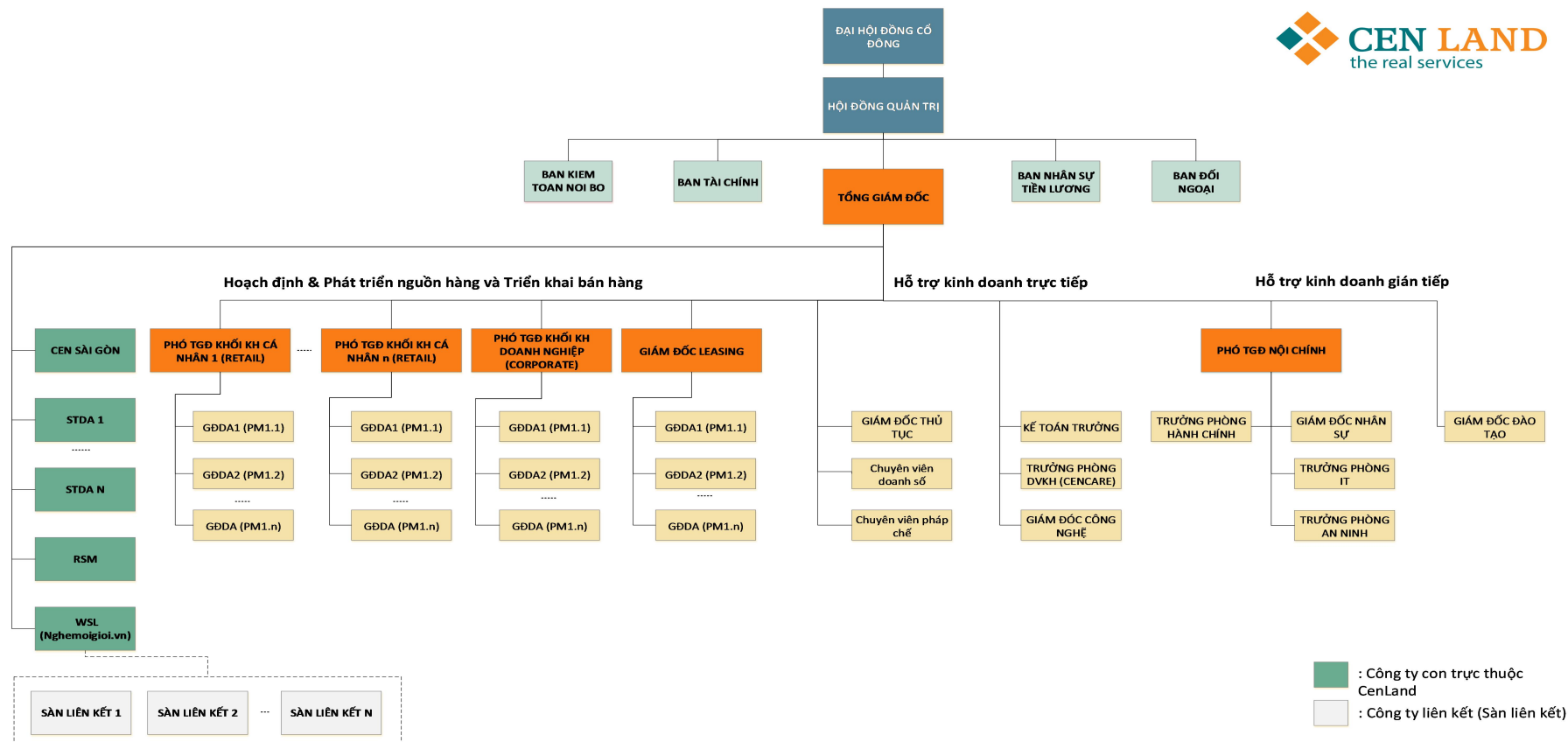
HĐQT của Công ty có 06 (sáu) thành viên, mỗi nhiệm kỳ tối đa của từng thành viên là 05 (năm) năm. Chủ tịch HĐQT do HĐQT bầu ra.

Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2018-2023, do ĐHĐCĐ thường niên năm 2018 bầu ra gồm:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Nguyễn Trung Vũ	Chủ tịch HĐQT

STT	Họ và tên	Chức vụ
2.	Ông Phạm Thanh Hưng	Phó Chủ tịch HĐQT
3.	Ông Nguyễn Thọ Tuyển	Thành viên HĐQT kiêm TGD
4.	Ông Lê Xuân Nga	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
5.	Ông Nguyễn Đức Vui	Thành viên HĐQT độc lập
6.	Bà Nguyễn Thị Hoàng Oanh	Thành viên HĐQT độc lập

Hình 7: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



: Công ty con trực thuộc CenLand
 : Công ty liên kết (Sàn liên kết)

Nguồn: CTCP Bất động sản Thế Kỷ

3.3 Ban kiểm toán nội bộ

Ban kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT CENLAND và chịu trách nhiệm trước HĐQT CENLAND về các hoạt động liên quan đến (i) Kiểm toán hoạt động; (ii) Kiểm toán tính tuân thủ và (iii) Kiểm toán các báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị của các Công ty trong hệ thống CENLAND.

Nội dung công việc của Ban kiểm toán nội bộ gồm:

- a. Kiểm toán hoạt động
 - Kiểm tra việc huy động, phân phối sử dụng một cách tiết kiệm và có hiệu quả các nguồn lực (nhân lực, vật tư, hàng hoá, tài sản, tiền vốn..., lợi thế kinh doanh...).
 - Kiểm tra tính hiệu quả của hoạt động sản xuất, kinh doanh; phân phối và sử dụng thu nhập; kết quả bảo toàn và phát triển vốn.
 - Kiểm tra và đánh giá tính hiệu quả hoạt động của các bộ phận chức năng trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.
 - Kiểm tra tính hiệu quả và hiệu suất của các quy trình quản trị và quy trình quản lý rủi ro
- b. Kiểm toán tính tuân thủ
 - Kiểm tra tính tuân thủ luật pháp, chính sách, chế độ tài chính, kế toán; chế độ quản lý của Nhà nước và tình hình chấp hành các chính sách, nghị quyết, quyết định, quy chế của HĐQT và của Ban TGD.
 - Kiểm tra tính tuân thủ các quy định về nguyên tắc, quy trình nghiệp vụ, thủ tục quản lý của toàn bộ cũng như của từng khâu công việc, của từng biện pháp trong hệ thống kiểm soát nội bộ.
 - Tổ chức xây dựng và giá sát thực hiện các nguyên tắc nguyên tắc, các chính sách, các chuẩn mực kế toán từ khâu lập chứng từ, vận dụng hệ thống tài khoản, ghi sổ kế toán, tổng hợp thông tin và trình bày báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị, đến lưu trữ tài liệu kế toán...;
- c. Kiểm toán báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị
 - Kiểm tra và xác nhận chất lượng, độ tin cậy, đầy đủ, khách quan của thông tin kinh tế, tài chính của báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị trước khi trình ký duyệt;
 - Kiểm tra và đánh giá các báo cáo tài chính, kế toán quản trị; đưa ra những kiến nghị và tư vấn cần thiết cho hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm đảm bảo sự hợp lý và hiệu quả.

Danh sách Ban kiểm toán nội bộ - theo phân công của HĐQT nhiệm kỳ 2018-2020, gồm 03 thành viên:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Nguyễn Đức Vui	Trưởng Ban kiểm toán nội bộ
2.	Trần Thị Nhung	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ
3.	Doãn Thị Thu Hương	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ

3.4 Ban Tài Chính

Ban tài chính trực thuộc HĐQT CENLAND và chịu trách nhiệm trước HĐQT CENLAND về các công việc sau:

- Xây dựng, ban hành và đào tạo các chế độ chính sách tài chính nội bộ trong CENLAND.
- Xây dựng bộ chỉ số tài chính CENLAND.
- Tham gia quá trình lập, thẩm định và kiểm soát ngân sách hoạt động của Công ty mẹ CENLAND và các Công ty thành viên thuộc CENLAND.
- Kiểm soát cấu trúc chi phí và kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong việc thực hiện các khoản chi mua sắm, đầu tư, chi hoạt động tại Công ty mẹ CENLAND và các Công ty thành viên.
- Lập và phân tích báo cáo tài chính của hệ thống CENLAND.
- Tham mưu cho HĐQT để phê duyệt, và triển khai các hoạt động tài chính của CENLAND bao gồm các hoạt động huy động vốn, phân bổ vốn, đầu tư, nhận đầu tư góp vốn, mua, thuê mua, thanh lý tài sản, phát hành cổ phiếu, chi trả cổ tức và các hoạt động tài chính khác đảm bảo phù hợp với chế độ chính sách của Nhà nước.
- Kiểm tra tính phù hợp, hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ.
- Để thực hiện chức năng giám sát tài chính tại các Công ty thành viên, Ban tài chính CENLAND cử người đại diện CENLAND là thành viên Ban tài chính CENLAND tham gia giữ các chức vụ Phó Tổng Giám đốc/ Phó Giám đốc phụ trách tài chính hoặc Chuyên viên kiểm soát tài chính tại các Công ty thành viên để thay mặt Ban tài chính thực hiện chức năng kiểm soát hoạt động thu – chi tài chính hàng ngày tại các Công ty.

3.5 Ban Nhân sự tiền lương

Ban nhân sự tiền lương trực thuộc HĐQT CENLAND và chịu trách nhiệm trước HĐQT CENLAND về các công việc sau:

- Xây dựng quy trình đánh giá hoạt động của HĐQT, đề xuất các tiêu chí đánh giá khách quan hoạt động của HĐQT.
- Xác định tính độc lập của các thành viên HĐQT không điều hành/độc lập.
- Xây dựng tiêu chuẩn năng lực của các thành viên HĐQT, thành viên bộ máy quản lý. Xây dựng quy trình, thủ tục đề cử, ứng cử, bổ nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT, thành viên bộ máy quản lý.

- Nghiên cứu và tham mưu cho HĐQT về chiến lược phát triển nguồn nhân lực của CENLAND.
- Thẩm định và xây dựng đề xuất về việc tuyển chọn, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng hoặc bổ nhiệm, bổ nhiệm lại, miễn nhiệm, thay thế, khen thưởng, kỷ luật, mức lương và phụ cấp đối với các chức danh Trưởng Ban Kiểm toán nội bộ, Trưởng Ban Tài chính, Trưởng Ban Đối ngoại; Tổng Giám đốc/Giám đốc; Phó tổng Giám đốc/ Phó Giám đốc, Kế toán trưởng tại Công ty mẹ CENLAND và các Công ty thành viên trình HĐQT xem xét phê duyệt.
- Thẩm định ngân sách cho các hoạt động nhân sự của toàn hệ thống CENLAND.
- Tổ chức xây dựng các quy chế, quy định, chính sách liên quan đến nhân sự, tiền lương của hệ thống CENLAND.

3.6 Ban đối ngoại

Ban đối ngoại trực thuộc HĐQT CENLAND và chịu trách nhiệm trước HĐQT CENLAND về các công việc sau:

- Tham mưu các vấn đề định hướng hoạt động đối ngoại.
- Tư vấn, xây dựng định hướng chiến lược phát triển quan hệ công chúng, duy trì quan hệ với báo chí phục vụ hoạt động kinh doanh của CENLAND và tham mưu cho HĐQT về các giải pháp phòng ngừa và quản lý khủng hoảng truyền thông
- Duy trì quan hệ với các cơ quan chức năng các cấp và các đối tác;
- Tham mưu, tư vấn cho HĐQT về các giải pháp tận dụng và ứng phó đối với các thay đổi trong thể chế, chính sách pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh của CENLAND.
- Tham mưu cho HĐQT về các kiến nghị với cơ quan chức năng về việc sửa đổi, điều chỉnh các chính sách để cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của HĐQT.

3.7 Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc (TGD) của Công ty gồm có 01 TGD, 06 Phó TGD. TGD do HĐQT bổ nhiệm, là người chịu trách nhiệm trước ĐHCĐ và HĐQT về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao và phải báo cáo các cơ quan này khi được yêu cầu. Các Phó TGD do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của TGD.

Ban TGD hiện nay của Công ty là những người có nhiều kinh nghiệm quản lý và điều hành trong lĩnh vực tài chính và bất động sản.

Danh sách Ban Tổng Giám đốc gồm:

STT	Họ và Tên	Chức vụ
1.	Ông Nguyễn Thọ Tuyển	Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT
2.	Ông Lê Xuân Nga	Phó Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT
3.	Ông Nguyễn Anh Hương	Phó Tổng Giám đốc
4.	Bà Nguyễn Thị Thanh	Phó Tổng Giám đốc
5.	Ông Trương Hùng Cường	Phó Tổng giám đốc
6.	Ông Cán Công Việt	Phó Tổng giám đốc
7.	Bà Nguyễn Minh Hồi	Phó Tổng giám đốc

3.8 Các Khối Chức năng

- ✓ Khối hoạch định, phát triển nguồn hàng và triển khai bán hàng
- Chịu trách nhiệm cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của CENLAND, bao gồm: (01) Phát triển nguồn hàng BĐS là đầu vào cho hệ thống phân phối bằng hình thức phù hợp như: đầu tư thứ cấp, đặt cọc bao tiêu, hợp đồng đại lý phân phối tiếp thị...; (02) Phân phối và tiếp thị bất động sản chuyên nghiệp; (03) Nghiên cứu thị trường, tư vấn bất động sản; (04) Tư vấn truyền thông và Marketing trọn gói.
- Đối tượng khách hàng tiếp cận là khối khách hàng cá nhân; khách hàng doanh nghiệp cả trong và ngoài nước. Đối tượng hàng hoá không hạn chế bất kỳ loại hình BĐS nào mà luật Việt nam được phép kinh doanh.
- Triển khai bán hàng sẽ thông qua Hệ thống siêu thị STDA và các sàn liên kết, các Connector (nhà kết nối) bán bất động sản trên toàn quốc.
- ✓ Khối hỗ trợ trực tiếp
- **Phòng Thủ tục**
- Quản lý sản phẩm (giỏ hàng) bất động sản của CENLAND được CĐT giao phân phối và tiếp thị.
- Thực hiện các thủ tục giao dịch mua bất động sản giữa CĐT với khách hàng hoặc đối tác.
- Chủ trì và thực hiện công tác chốt doanh thu với chủ đầu tư, đối tác, chi trả chi phí bán hàng (thưởng bán hàng, Hoa hồng, chi phí khác ...)....

- **Phòng Pháp Chế**

- Tham mưu và tư vấn cho HĐQT, BKS, BTGD, các phòng/ban/bộ phận về toàn bộ các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động của Công ty.
- Chủ trì hoặc tham gia soạn thảo, đàm phán các giao dịch của Công ty với bên ngoài; kiểm soát về nội dung, hình thức, thủ tục các hợp đồng kinh doanh, thương mại, lao động; tư vấn, hợp đồng hợp tác kinh doanh, hợp đồng đầu tư và các thỏa thuận pháp lý khác đảm bảo đúng quy định của Công ty và pháp luật hiện hành nhằm bảo đảm tốt nhất và tối đa lợi ích của Công ty.
- Chủ trì hoặc phối hợp với các phòng/ban có liên quan xây dựng, sửa đổi, bổ sung Điều lệ và các quy chế, quy định của Công ty.
- Tham gia giải quyết các yêu cầu và tranh chấp dân sự, kinh doanh, thương mại và lao động của Công ty (nếu có).

- **Bộ phận doanh số**

- Cập nhật doanh số bán hàng của tất cả các dự án.
- Tính lương, tính hoa hồng cho khối kinh doanh.
- Theo dõi các hợp đồng của CENLAND ký với các chủ đầu tư.

- **Phòng Chăm sóc khách hàng**

- Trả thưởng và trả khuyến mại cho khách hàng và nhân viên kinh doanh.
- Tiếp nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng.
- Phát triển đối tác để gia tăng lợi ích cho những khách hàng được tặng thẻ thành viên của CENLAND.

- **Phòng Tài chính Kế toán**

- Tham mưu cho Tổng giám đốc công ty trong công tác quản lý tài chính, kế toán về định hướng đầu tư, hoạch định thị trường tài chính. Công tác kế toán tài chính bao gồm:
- Tổ chức công tác hạch toán, lập báo cáo tài chính trong toàn Công ty.
 - Thực hiện hạch toán và tổng hợp quyết toán tập trung toàn Công ty bao gồm: Hạch toán chi phí sản xuất, kinh doanh, chi phí quản lý và các phát sinh khác; Hạch toán doanh thu, giá thành, lãi lỗ; Hạch toán các loại vốn quỹ; Hạch toán các khoản thanh toán, trích nộp.
 - Lưu trữ, bảo quản hồ sơ chứng từ, tài liệu kế toán. Cung cấp thông tin tài chính theo quy định.
 - Phối hợp cùng các phòng liên quan xây dựng, hướng dẫn công tác tài chính kế toán, hạch toán kinh doanh toàn Công ty

Kế toán trưởng chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ phòng Tài Chính Kế toán, là vị trí do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của TGD.

- **Phòng Công nghệ**

Tham mưu cho Ban Lãnh đạo về công tác quản lý và phát triển ứng dụng Công nghệ thông tin (CNTT) trong mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty; xây dựng nền tảng công nghệ và quản lý website www.nghemoigioi.vn; Thực hiện công tác quản lý, đảm bảo hoạt động và phát triển ứng dụng CNTT trong quản lý, kinh doanh, đào tạo của Công ty theo phê duyệt của Ban Lãnh đạo.

- ✓ Khó khăn hỗ trợ gián tiếp

- **Phòng Hành chính**

Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về công tác quy hoạch xây dựng tổng thể, hành chính và quản trị.

Quản lý cơ sở vật chất, vật tư, trang thiết bị, các hoạt động hành chính văn thư, lưu trữ, lễ tân, công tác đảm bảo an ninh, trật tự, công tác in ấn, điều phối phương tiện công tác, các hoạt động phục vụ và dịch vụ thuộc trách nhiệm và thẩm quyền.

- **Phòng Nhân sự**

Tham mưu giúp Tổng giám đốc trong công tác tổ chức, công tác cán bộ, công tác lao động, tiền lương, quản lý hồ sơ nhân sự; tuyển dụng và công tác thi đua khen thưởng, kỷ luật.

- **Phòng An ninh**

Điều tra, xử lý tất cả các tranh chấp phát sinh giữa công ty với khách hàng, giữa khách hàng với khách hàng, hoặc giữa nội bộ nhân viên trong công ty và các tranh chấp khác có liên quan đến hoạt động của Công ty.

Đại diện công ty làm việc với các cơ quan chức năng như công an, tòa án.

- **Phòng Đào tạo**

Phối hợp với các giám đốc dự án (PM) và giảng viên bên ngoài xây dựng các khóa đào tạo online trên website nghemoigioi.vn

Tổ chức các khóa đào tạo nội bộ hoặc cử nhân viên đi đào tạo nhằm nâng cao chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty

TT	Cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
1.	Công Ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ Người đại diện theo pháp luật: ông Nguyễn Trung Vũ	Mã số doanh nghiệp: 0104556472 do Sở KHĐT cấp lần đầu ngày 24/03/2010	Số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội	25.573.456	51,15%
2.	VIETNAM MASTER HOLDING 2 LIMITED Người đại diện theo pháp luật: Ông Andy T Ho	Commence Chambers, P.O.Box 2208, Road Town Tortola, British Virgin Islands	Giấy chứng nhận thành lập Công ty số 1533227	6.000.000	12,00%
3	VIETNAM ENTERPIRSE INVESTMENTS LIMITED Người đại diện theo pháp luật: Bà Trương Ngọc Phụng	PO Box 309, Uglan House, Grand Cayman, KY1-1104, Cayman Islands	Giấy chứng nhận thành lập Công ty số CR - 59397	3.500.000	7,00%

Nguồn: Danh sách cổ đông CTCP Bất động sản Thế Kỷ tại ngày 01/06/2018

4.2. Cơ cấu cổ đông

Bảng 2: Cơ cấu cổ đông Công ty

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông tổ chức	7	38.133.456	76,27%
	Trong nước	2	25.633.456	51,27%

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
	Nước ngoài	5	12.500.000	25,00%
II	Cổ đông cá nhân	390	11.866.544	23,73%
	Trong nước	390	11.866.544	23,73%
	Nước ngoài	-	-	-
	Tổng cộng	397	50.000.000	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông CTCP Bất động sản Thế Kỷ tại ngày 01/06/2018

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết 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 đăng ký niêm yết

5.1. Công ty mẹ, công ty nắm quyền kiểm soát hay chi phối CTCP Bất động sản Thế Kỷ Công ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ

- Tên công ty : Công ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ
- Địa chỉ : Số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội
- Vốn điều lệ : 16 tỷ đồng
- GCN ĐKDN : số 0104556472 do Sở KHĐT Hà Nội cấp ngày 24/03/2010
- Hoạt động kinh doanh chính: Dịch vụ định giá bất động sản; Dịch vụ môi giới bất động sản; Dịch vụ quản lý bất động sản; Dịch vụ quảng cáo bất động sản; Dịch vụ đấu giá bất động sản; Dịch vụ tư vấn bất động sản; Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
- Tỷ lệ nắm giữ tại CENLAND: 51,15%

5.2. Công ty con và công ty có vốn góp của CENLAND

Công ty Cổ phần Bất động sản Cen Sài Gòn

- Tên công ty : Công ty Cổ phần Bất động sản Cen Sài Gòn
- Địa chỉ : Lầu 3 Tòa nhà Samco, 326 Võ Văn Kiệt, Phường Cô Giang, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Vốn điều lệ : 20 tỷ đồng
- GCN ĐKDN : số 0310491220 do Sở KH&ĐT Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/12/2010
- Hoạt động kinh doanh chính : Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
Chi tiết: Kinh doanh bất động sản.
- Tỷ lệ CENLAND nắm giữ : 80%

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 của Công ty Cổ phần Bất động sản Cen Sài Gòn như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kết quả năm 2017
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	230.912.216.305
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	21.813.858.120

Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi sao Toàn Cầu

- Tên công ty : **Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu**
- Địa chỉ : Số 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Phường Trung Hoà, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Vốn điều lệ : 20 tỷ đồng
- GCN ĐKDN : số 0106887166 do Sở KH&ĐT Hà Nội cấp lần đầu ngày 24/06/2015
- Hoạt động kinh doanh chính : Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
Trực tiếp sở hữu và điều hành website nghemoigoi.vn
- Tỷ lệ CENLAND nắm giữ : 80%

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi sao Toàn Cầu như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kết quả năm 2017
----	----------	--------	------------------

1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	139.157.085.192
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6.876.392.716

Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới (“RSM”)

- Tên công ty : **Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới**
- Địa chỉ : Số 19 Trúc Khê, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Vốn điều lệ : 10 tỷ đồng
- GCN ĐKDN : số 0103142013 do Sở KH&ĐT Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/05/2010
- Hoạt động kinh doanh chính : Giải pháp marketing cho các công ty kinh doanh bất động sản
- Tỷ lệ CENLAND nắm giữ : 80%

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 của Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới như sau:

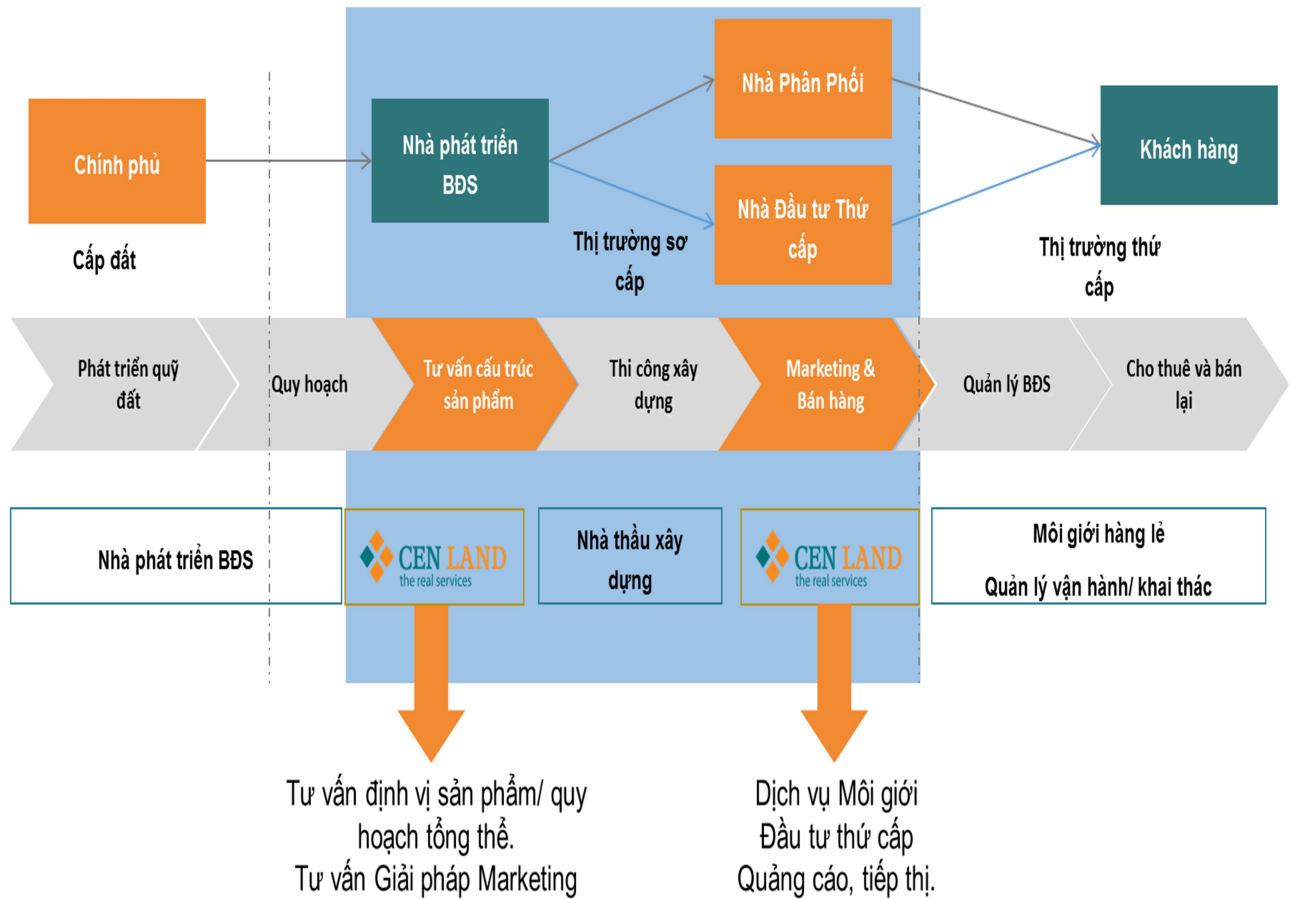
TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kết quả năm 2017
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	89.641.679.795
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4.074.337.026

6. Hoạt động kinh doanh

CENLAND hiện nay có 02 hoạt động kinh doanh chính là (i) dịch vụ môi giới và (ii) dịch vụ nghiên cứu và tư vấn marketing cho các dự án bất động sản trong đó dịch vụ nghiên cứu và tư vấn marketing được thực hiện bởi công ty con là RSM. Nhìn chung hầu hết doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty đến từ dịch vụ môi giới; dịch vụ nghiên cứu và tư vấn marketing có tác dụng hỗ trợ cho hoạt động môi giới của CENLAND.

Hoạt động kinh doanh chính của CENLAND được tóm tắt như sau:

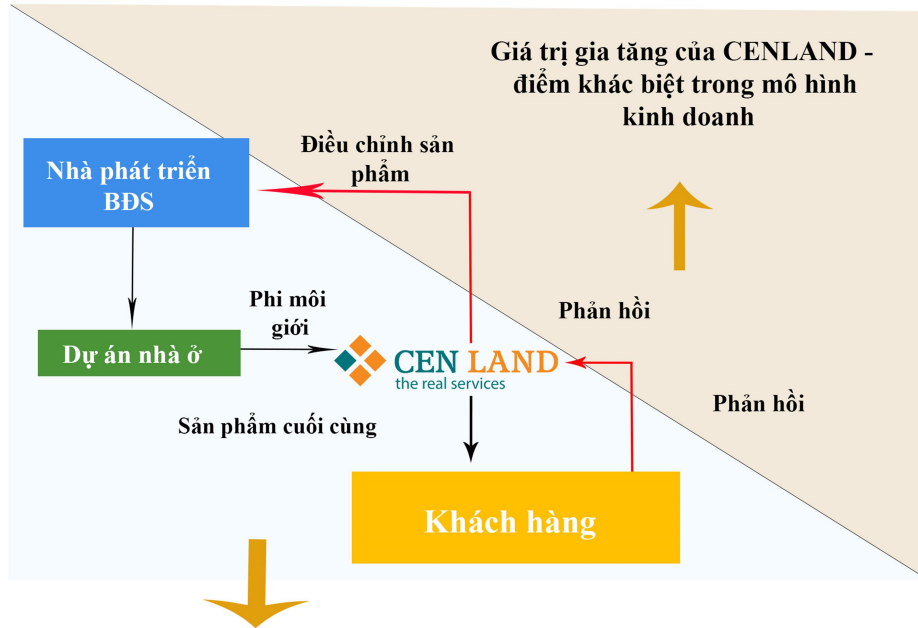
Hình 8: Tóm lược hoạt động kinh doanh của CENLAND trong chuỗi giá trị ngành



Các đơn vị phát triển BĐS xây dựng có các dự án đủ điều kiện và sẵn sàng để bán sẽ ký hợp đồng môi giới với CEN LAND để CEN LAND phân phối các sản phẩm nhà của họ. Tùy theo tính khả thi của dự án và mối quan hệ với chủ đầu tư, CEN LAND có thể đàm phán để trở thành nhà phân phối độc quyền hoặc không độc quyền trên cơ sở đảm bảo hoặc cố gắng nhất. CEN LAND, với mạng lưới bán hàng sâu rộng, sẽ đưa sản phẩm tới khách hàng thông qua nhiều kênh khác nhau. Nếu khách hàng có bất kì phản hồi nào về dự án, CEN LAND sẽ tổng hợp và đưa thông tin tới chủ đầu tư để đưa ra thay đổi cần thiết. Trong hầu hết trường hợp, CEN LAND, với các công ty con có chuyên môn cao, cùng làm việc với CĐT ngay từ giai đoạn lên kế hoạch dự án để xây dựng sản phẩm và hình thành kế hoạch marketing.

Hình 9: Mô hình kinh doanh của CENLAND – sự khác biệt với mô hình truyền thống

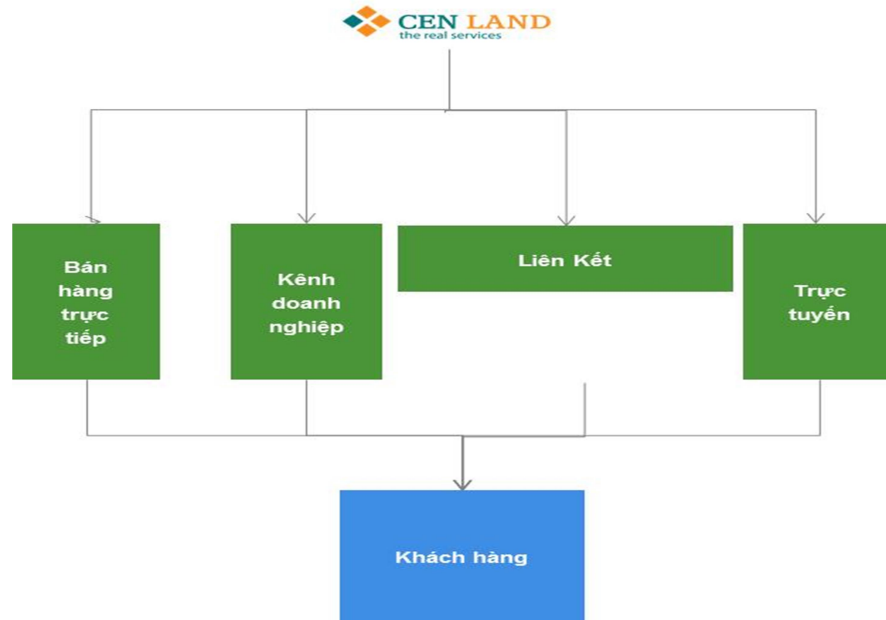
Mô hình kinh doanh của CENLAND - sự khác biệt với mô hình truyền thống



Mô hình kinh doanh môi giới bất động sản đơn thuần

Với mô hình kinh doanh khác biệt, CENLAND cũng đã tạo ra một mạng lưới bán hàng quy mô rộng khắp đất nước với nhiều kênh phân phối khác nhau.

Hình 10: Mạng lưới bán hàng của CENLAND



CENLAND sở hữu đa dạng cách kênh phân phối để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng:

Hình 11: Quy mô mạng lưới bán hàng



- (1) **Bán hàng trực tiếp:** Hiện tại, Công ty và các công ty con có đội ngũ bán hàng rộng khắp từ Bắc vào Nam với gần 20 Văn phòng giao dịch, **1.899** nhân viên môi giới dưới thương hiệu **STDA**. Mỗi đội bán hàng được tổ chức dưới một hình thức **Siêu Thị Dự Án** có một Giám đốc Bán hàng và chịu trách nhiệm một dự án trong mỗi giai đoạn. Nhân viên môi giới chủ động tiếp cận khách hàng để giới thiệu sản phẩm và sẽ nhận phí môi giới từ mỗi sản phẩm bán được.
- (2) **Kênh Tập thể (Corporate Sales):** CENLAND cũng tiếp cận tới các nhóm khách hàng tập thể để giới thiệu trực tiếp sản phẩm tới các nhóm khách hàng tiềm năng theo những hình thức mua chung.
- (3) **Hệ thống sàn Liên kết và Nhà kết nối:** Thay vì thuê thêm nhiều nhân viên môi giới, CENLAND cũng mở rộng mạng lưới bán hàng bằng việc ký kết hợp tác với các sàn liên kết bên ngoài. Hiện tại công ty đang làm việc với hơn 700 sàn liên kết cũng là các công ty môi giới bất động sản. Các sàn liên kết này, sử dụng nhân viên và mạng lưới của họ để

bán sản phẩm từ CENLAND và được nhận phí môi giới. Đặc biệt công ty có hệ thống **15,000** nhà kết nối cá nhân (connectors) là các cá nhân thuộc nhiều ngành nghề khác nhau hoạt động như nhà môi giới bán chuyên nghiệp.

- (4) **Trực tuyến (Online):** CENLAND sở hữu website **ngheoigoi.vn**, hiện đang hoạt động như một **sàn giao dịch điện tử cho các dự án bất động sản**. Khách hàng có thể truy cập tất cả các thông tin chi tiết về các dự án qua mạng và có thể giao dịch trực tiếp trên nền tảng giao dịch điện tử.

6.1 Sản lượng sản phẩm và giá trị dịch vụ chủ yếu của công ty

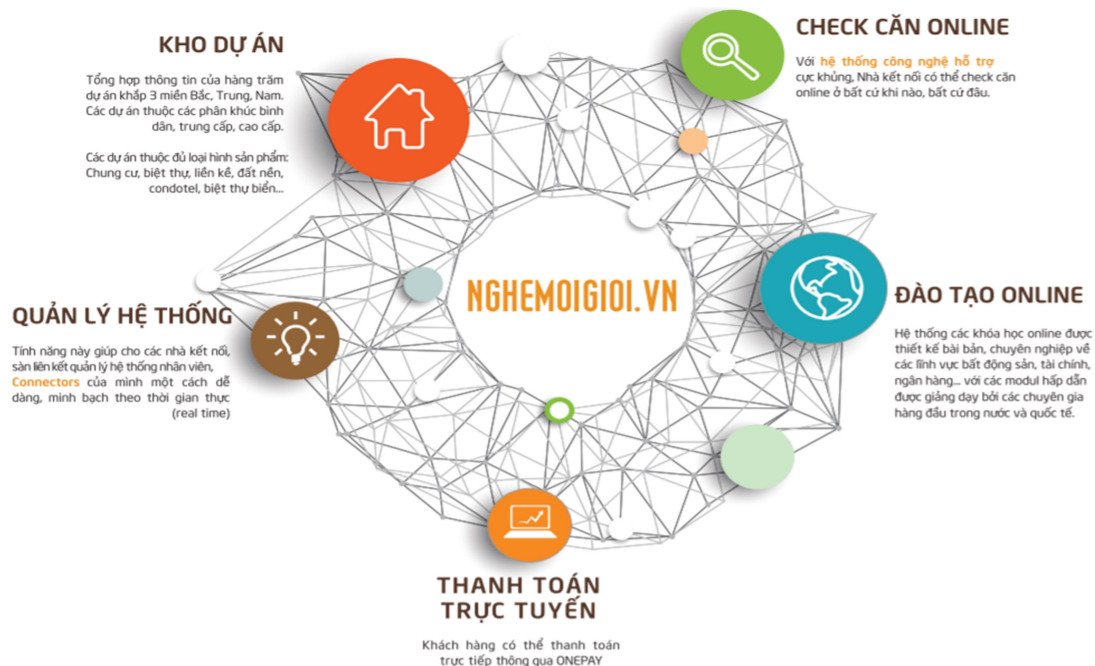
6.1.1. Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty

❖ Dịch vụ Môi giới

CENLAND ký hợp đồng môi giới với chủ đầu tư để phân phối sản phẩm. Hợp đồng có thể trên cơ sở độc quyền hoặc không độc quyền và CENLAND có thể sẽ phải đặt cọc một khoản đảm bảo quyền độc quyền đối với giỏ hàng, và cũng là đảm bảo thực hiện nghĩa vụ và cam kết của mình đối với CĐT.

Điểm khác biệt lớn nhất trong dịch vụ môi giới của CENLAND đó là sử dụng công nghệ để phá vỡ rào cản về quy mô của hệ thống, giúp vượt qua không gian, thời gian để kết nối các nhà môi giới không chỉ ở Việt nam mà trên toàn cầu, mọi lúc mọi nơi... có thể tiếp cận nguồn hàng, tài liệu bán hàng, và thực hiện giao dịch đặt cọc.

Hình 12: Tính năng nổi trội của website ngheoigoi.vn



Ra đời năm 2016, website www.nghemoigioi.vn là một thay đổi mang tính cách mạng của nghề môi giới bất động sản. Trang web tập hợp tất cả các nhà môi giới trên toàn Việt Nam, tạo ra một cầu nối giữa các chủ đầu tư và khách hàng. Mô hình này tháo bỏ giới hạn về việc phải duy trì đội ngũ bán hàng làm việc tại Công ty, thay vào đó những người muốn hành nghề bất động sản có thể đăng ký công việc tại website www.nghemoigioi.vn và nhận thông tin kho hàng cũng như các chương trình đào tạo từ phía CENLAND. Điều này (i) cho phép thông tin về dự án của chủ đầu tư có thể tiếp cận một lượng khách hàng rất lớn thông qua mạng lưới bán hàng phân bố toàn quốc và cực kỳ đa dạng về ngành nghề; và (ii) giảm chi phí nhân sự cho CENLAND, qua đó giúp (iii) các khách hàng có cơ hội tiếp cận nhiều hơn với các dự án bất động sản.

❖ **Nghiên cứu và Tư vấn Marketing**

Hình 13: Các dịch vụ cung cấp bởi RSM và các đối tác

<p>Tư vấn và triển khai chiến lược Marketing: Phân tích về sản phẩm; nghiên cứu và đánh giá thị trường; Tư vấn chiến lược, cung cấp giải pháp marketing và truyền thông; Lập kế hoạch marketing chi tiết...</p>	<p>Sản xuất nội dung - Booking quảng cáo: Lên kế hoạch truyền thông, sản xuất nội dung bài PR, quảng cáo, kịch bản VOV, kịch bản clip, video...</p>	<p>Thiết kế in ấn: Thiết kế, sáng tạo bộ nhận diện thương hiệu; Dịch vụ đồ họa, in ấn; Thiết kế website...</p>	<p>Tổ chức sự kiện: RSM có đầy đủ cơ sở vật chất, nhân sự, chức năng tổ chức sự kiện như: Lễ khánh thành, khai trương, khởi công; Lễ ký niệm, giới thiệu, sản xuất mới; Tổ chức hội nghị, hội thảo, họp báo...</p>
<p>ĐỐI TÁC</p> 			

Thông qua Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới (“RSM”), CENLAND có thể cung cấp dịch vụ tư vấn marketing. Theo đó, Công ty hợp tác với chủ đầu tư trong giai đoạn lên kế hoạch dự án để thiết lập chiến lược marketing cho dự án, bắt đầu từ nghiên cứu thị trường, xác định ý tưởng sản phẩm và khách hàng mục tiêu, đến xây dựng kênh bán hàng và giải pháp quảng cáo.



RSM cũng là công ty trực tiếp triển khai các ngoại động PR, Truyền thông, Quảng cáo bất động sản với các công cụ hiện đại, hiệu quả, bắt kịp các xu hướng truyền thông thời đại.

6.1.2. Các dự án lớn đã và đang triển khai của CENLAND



Công ty có mối quan hệ bền chặt với các nhà phát triển bất động sản rộng khắp trên cả nước như: Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh nhà Khang Điền, Công ty TNHH Gamuda Land Vietnam, Công ty TNHH Hòa Bình, Tập đoàn Geleximco - Công ty CP, Công ty cổ phần đầu tư LDG...

Bảng 3: Các dự án lớn đã và đang triển khai của CENLAND

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
MIỀN BẮC							
1.	TMS Grand City Phúc Yên	Phường Hùng Vương, thành phố Phúc Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	812 lô	Công ty CP Tập đoàn TMS		Độc quyền	Tiến độ: <ul style="list-style-type: none"> - Đang thi công hạ tầng nội khu dự án. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2018. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 24.765.973.506 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 2.476.597.351 đồng.


ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
2.	Manhattan Tower	21 Lê Văn Lương, quận Thanh Xuân, Hà Nội	3.948,05m ²	Landmark Holding Group		Không độc quyền, bán 100 căn	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đã hoàn thành sàn tầng 7 lóc B, dự kiến 27/06 hoàn thành sàn tầng 7 lóc A. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2019. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 31.181.538.760 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 3.118.153.876 đồng.
3.	Iris Garden	Đường Trần Hữu Dực, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội	2,2 ha	Vimedimex Group		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đã thi công đến tầng 1. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 2/2019. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 55.231.952.190 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 5.523.195.219 đồng.

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
4.	The Emerald	Ô đất CT8 Khu đô thị mới Mỹ Đình – Mỹ Trì, Mỹ Đình 1, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội	1.344 căn	Vimedimex Group		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đã thi công đến tầng 25. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 1 và 2/2019. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 115.644.148.808 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 11.564.414.881 đồng.
5.	Khai Sơn Town	Phường Ngọc Thụy, Phường Thượng Thanh, Quận Long Biên, Hà Nội	210 căn	Công ty Cổ Phần Khai Sơn		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đang đổ sàn tầng 3 tại Town 6, Town 7 - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 1/2020. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 151.835.003.786 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 15.183.500.379 đồng.


ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
6.	The K – Park	Khu đô thị Văn Phú – Lê Trọng Tấn – Hà Đông – Hà Nội	951 căn	CenInvest		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cả 3 tòa K1, K2, K3 đều đã hoàn thiện 99% phần thô và kết cấu. - Hiện phần cơ điện thi công được 85%. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 3/2018. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 281.990.492.399 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 28.199.049.240 đồng.
7.	Gamua Gardens	Km 4,4 Pháp Vân, Hoàng Mai, Hà Nội	73 ha	Gamuda Land Việt Nam		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đã hoàn thành và đưa vào sử dụng nhiều hạng mục như shophouse, căn hộ chung cư,... Hiện đang tiếp tục phát triển các sản phẩm nhà liền kề Dahlia Homes. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 1/2020. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự</p>

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
							kiến: - Doanh thu: 205.372.993.176 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 20.537.299.318 đồng.
8.	The Golden Armor	Phố Nam Cao, phường Giảng Võ, quận Ba Đình, TP.Hà Nội	342 căn	Tổng Công ty 36 - CTCP		Độc quyền	Tiến độ: - Đến đầu tháng 7/2018 sẽ cất nóc. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2019. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: - Doanh thu: 31.065.147.390 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 3.106.514.739 đồng.
MIỀN TRUNG							

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
9.	Gami Eco Charm	Cửa sông Cu Đê, nổi liền vịnh Đà Nẵng	59,5 ha	Gami Group		Không độc quyền, bán chung toàn dự án	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giai đoạn 1 quy mô 18ha đã hoàn thành cơ sở hạ tầng và đang xây thô với các loại hình như: nhà ở liền kề, nhà phố thương mại, biệt thự đơn lập và song lập. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2019. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 44.748.813.518 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 4.474.881.352 đồng.
10.	Piana Nha Trang	102 Trần Phú, Nha Trang	65,63 ha	Công ty cổ phần Tập đoàn Phúc Sơn		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiện đang tiến hành hoàn thiện đường giao thông nội khu. - Thời gian bàn giao: Quý 2/2018. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu:

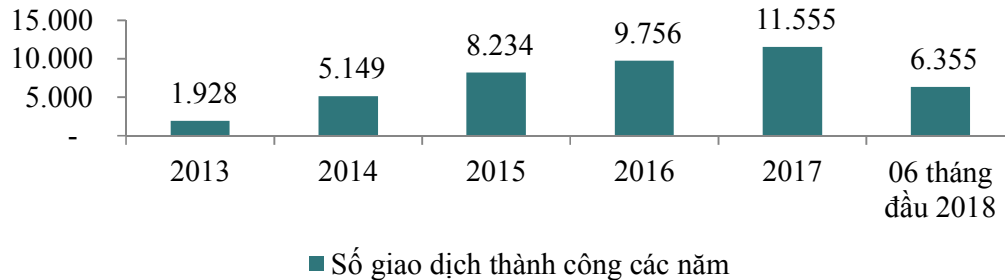
ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
							158.906.830.988 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 15.890.683.099 đồng.
11.	Ngọc Dương Riverside	Khu đô thị mới Điện Nam – Điện Ngọc	8.3ha	CenInvest	 <p><i>Viên xanh Phố ngọc</i></p> <p><i>Biệt thự mặt sông Cỏ Cò</i></p>	Độc quyền	Tiến độ: - Đã hoàn thiện nội khu dự án. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 3/2018. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: - Doanh thu: 202.089.521.204 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 20.208.952.120 đồng.
MIỀN NAM							
12.	Swan park	KĐT Đông Sài Gòn, Nhơn Trạch- Đồng Nai	941,5 ha	Công ty CP Vina Đại Phước		Không độc quyền, bán chung toàn dự án	Tiến độ: - Đã hoàn thiện hạ tầng, đang xây dựng Clubhouse. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2019. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: - Doanh thu:

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
							15.000.000.000 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 1.500.000.000 đồng.
13.	Rosia Garden	Mặt tiền đường 990, phường Phú Hữu, Quận 9, TP.HCM	118 căn liên kế	Khang Điền		Độc quyền	Tiến độ: - Đã hoàn thiện và bàn giao 2 phân khu, đang xây dựng phân khu 3. - Thời gian bàn giao: Quý 4/2017. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: - Doanh thu: 12.185.000.000 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 1.218.500.000 đồng.
14.	West Intela	Mặt tiền đường An Dương Vương, kết nối vào đại lộ Võ Văn Kiệt	2.920 ,2 m2	LDG Group		Độc quyền	Tiến độ: - Đang thi công đến tầng 1. - Thời gian bàn giao dự kiến: Quý 4/2019. Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: - Doanh thu: 15.000.000.000 đồng.

ST T	TÊN DỰ ÁN	VỊ TRÍ	QUY MÔ	ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN/CHỦ ĐẦU TƯ	HÌNH ẢNH	PHÂN PHỐI	KHÁC
							- Lợi nhuận sau thuế: 1.500.000.000 đồng.
15.	Lovera Park	Mặt tiền đường Trịnh Quang Nghị, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, TP.HCM	20 ha	CenInvest		Độc quyền	<p>Tiến độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thiện phân khu 1,2, đang xây dựng phân khu 3. - Thời gian bàn giao: Quý 1/2018. <p>Doanh thu, lợi nhuận dự kiến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu: 108.000.000.000 đồng. - Lợi nhuận sau thuế: 24.000.000.000 đồng.

6.1.3. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm (tỷ lệ từng loại sản phẩm/dịch vụ trong doanh thu, lợi nhuận)

Hình 14: Năng lực bán hàng của Công ty qua các năm (số giao dịch thành công)



Căn cứ Báo cáo tổng hợp của CBRE, năm 2016, tổng cộng có khoảng trên 30.000 giao dịch thành công trên cả nước, trong số đó, số giao dịch mà CENLAND thực hiện là 9.756, chiếm 32,52% toàn thị trường. Số lượng giao dịch thành công năm 2017 đã tăng 118% so với năm 2016. Năm 2017 số lượng giao dịch thành công của CENLAND là 11.555 giao dịch, chiếm xấp xỉ 40% thị phần Hà Nội và 20% thị phần toàn quốc (căn cứ Báo cáo tổng hợp năm 2017 của CBRE).

Bảng 4: Doanh thu thuần và lợi nhuận gộp Công ty qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Diễn giải	Công ty mẹ			Số liệu hợp nhất		
	Năm 2016	Năm 2017	06 tháng năm 2018	Năm 2016	Năm 2017	06 tháng năm 2018
Doanh thu môi giới	601.492	883.000	450.578	605.062	1.115.461	591.319
Lợi nhuận gộp	272.590	354.508	201.226	275.009	444.815	250.557
% biên lợi nhuận gộp	45,32%	40,15%	44,66%	45,45%	39,88%	42,30%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016, năm 2017 và BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Toàn bộ doanh thu của Công ty từ năm 2016 đến nay đến từ hoạt động môi giới. Việc tăng trưởng doanh thu trong năm 2017 là do Công ty đã thực hiện phân phối thành công thêm nhiều dự án mới như dự án An Bình, dự án The K Park (Hà Đông), dự án Sentosa giai đoạn 3, dự án Ngọc Dương, dự án CT8 Mỹ Đình... Ngoài ra Công ty đã tập trung vào hoạt động phân phối trong năm 2017 cho các dự án có tiền đảm bảo với tỷ lệ hoa hồng được hưởng nhiều hơn so với các dự án không có tiền đảm bảo.

Trong năm 2016, doanh thu CENLAND đạt 601,4 tỷ đồng và tăng vọt trong năm 2017 khi đạt 883 tỷ đồng. Lợi nhuận gộp Công ty mẹ năm 2017 đạt 354 tỷ đồng, cao hơn so với 272 tỷ đồng năm 2016, tuy nhiên biên lợi nhuận gộp tại Công ty mẹ năm 2017 đạt 40,15%, thấp hơn so với mức 45% trong năm 2016. Doanh thu hợp nhất năm 2017 đạt 1.115 tỷ đồng, tăng gần gấp 02 lần so với 605 tỷ đồng trong năm 2016. Trong năm 2017, lợi nhuận gộp đạt 444,8 tỷ đồng, tăng 162% so với cùng kỳ năm 2016 nhưng biên lợi nhuận gộp năm 2017 đạt 39,88%, thấp hơn so với mức 45,45% trong năm 2016.

Doanh thu hợp nhất 06 tháng đầu năm 2018 đạt 592,3 tỷ đồng, tăng hơn gấp 02 lần so với cùng kỳ năm 2017. Lợi nhuận gộp hợp nhất 06 tháng đầu năm 2018 đạt 250,5 tỷ đồng và biên lợi nhuận gộp 06 tháng đầu năm 2018 đạt 42,30%.

Do đặc thù hoạt động và định vị ngành, Doanh thu hoạt động môi giới của Công ty được chia ra làm nhiều loại hình khác nhau, bao gồm: (01) môi giới không có tiền đảm bảo (Công ty hưởng phí dịch vụ hoa hồng trên số lượng giao dịch thành công cho việc phân phối dự án – tỷ lệ hoa hồng Công ty hưởng từ 3%-5%) – hoạt động này tương tự với các công ty/ sàn giao dịch đơn thuần; (02) môi giới có tiền đảm bảo (Công ty phải đặt cọc cho chủ đầu tư để được phân phối dự án – tỷ lệ hoa hồng Công ty hưởng từ 5% - 10%) ; và (03) môi giới bao tiêu sản phẩm (Công ty phải mua lại toàn bộ số lượng sản phẩm đã cam kết phân phối nhưng chưa phân phối thành công – tỷ lệ hoa hồng Công ty hưởng từ 10% trở lên, ngoài ra có những dự án đặc biệt thì tỷ lệ hoa hồng lên tới 35% - 40%).

Điểm khác biệt trong cơ cấu doanh thu và mô hình doanh thu của CENLAND chính là ở loại hình (02) và (03) nêu trên, theo đó, việc đặt cọc – bao tiêu sản phẩm giúp hệ thống phân phối của CENLAND có một nguồn hàng đầu vào phong phú, đa dạng và ổn định, giúp chiếm giữ và mở rộng thị phần. Đồng thời, biên lợi nhuận gộp cũng tăng lên đáng kể. Để dễ hiểu hơn, có thể xem như đây là hoạt động tự doanh của các công ty môi giới, hay còn thường được gọi là Đầu tư thứ cấp. Tuy nhiên, điều này cũng sẽ cần một nguồn vốn lưu động lớn để nhập hàng – dẫn tới nhu cầu tăng vốn của công ty như được nêu trong cáo bạch này.

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu thuần qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Nội dung	Năm 2016	% tỷ trọng	Năm 2017	% tỷ trọng	06 tháng năm 2018
Doanh thu môi giới không có tiền đảm bảo	227.931	37,89%	259.544	29,39%	137.012

Doanh thu môi giới có tiền đảm bảo	314.378	52,27%	582.323	65,95%	296.372
Doanh thu môi giới bao tiêu sản phẩm	59.183	9,84%	41.133	4,66%	14.954
Doanh thu môi giới từ việc đầu tư, chuyển nhượng BDS	-	-	-	-	2.240
Tổng cộng	601.492	100%	883.000	100%	450.578

Nguồn: CENLAND

Doanh thu từ hoạt động môi giới có tiền đảm bảo chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu doanh thu của Công ty và có xu hướng tăng qua các năm, trong đó năm 2016 đạt 52,27%, năm 2017 đạt 65,95%. Doanh thu môi giới không có tiền đảm bảo năm 2016 đạt 37,89% tổng doanh thu và giảm xuống 29,29% trong năm 2017. Doanh thu môi giới bao tiêu sản phẩm chiếm tỷ trọng ít nhất trong tổng doanh thu và có xu hướng giảm dần qua các năm do Công ty xác định tỷ lệ sinh lời thấp nên không tập trung phát triển hoạt động này.

Trong năm 2018 (*dự kiến quý 3*) Công ty sẽ có doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản, việc ghi nhận doanh thu và giá vốn từ hoạt động này sẽ được thực hiện như sau:

- Doanh thu: Doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản/ chuyển nhượng hợp đồng mua bất động sản được xác định theo giá thực tế chuyển nhượng bất động sản theo hợp đồng chuyển nhượng, mua bán bất động sản phù hợp với quy định của pháp luật (bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm nếu có) (theo Thông tư 200/2014/TT-BTC – điều 79 tại khoản 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ).
- Giá vốn: Là toàn bộ khoản chi theo đúng quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC – điều 89 tại khoản 632 – giá vốn hàng bán và cung cấp dịch vụ tương ứng với phần doanh thu đã ghi nhận.
- Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ: Khoản chênh lệch giữa Giá chuyển nhượng của Hợp đồng giữa CENLAND với Chủ đầu tư và Giá chuyển nhượng quy định tại Hợp đồng giữa CENLAND với Khách hàng.

Khi xác định mở rộng hoạt động kinh doanh sang hoạt động đầu tư thứ cấp, ban lãnh đạo Công ty (với gần 20 năm kinh nghiệm) đã xác định trước được những rủi ro phải đối mặt như tồn đọng vốn, thanh khoản kém, khâu quản lý dự án gặp nhiều khó khăn... Do vậy

ban lãnh đạo đã xác định đầu tư theo từng bước một, kết hợp với các công ty trong cùng tập đoàn hoặc các đối tác lớn đã có kinh nghiệm phát triển bất động sản trên cả nước; việc triển khai kế hoạch chậm và chắc hướng tới các dự án bất động sản có vị trí đắc địa tại các tỉnh thành có thị trường bất động sản sôi động sẽ giúp Công ty hạn chế các rủi ro có thể gặp phải và khẳng định tên tuổi trên thị trường.

Điểm khác biệt giữa Doanh thu từ hoạt động đầu tư thứ cấp (*hoạt động chuyển nhượng bất động sản/ chuyển nhượng hợp đồng mua bất động sản*) so với Doanh thu từ hoạt động Bao tiêu sản phẩm, Môi giới bất động sản có tiền đảm bảo và không có tiền đảm bảo thể hiện như sau:

- Doanh thu từ hoạt động đầu tư thứ cấp (*hoạt động chuyển nhượng bất động sản/ chuyển nhượng hợp đồng mua bất động sản*): Xác định theo giá thực tế chuyển nhượng bất động sản theo hợp đồng chuyển nhượng, mua bán bất động sản phù hợp với quy định của pháp luật (Được ghi nhận 100% giá chuyển nhượng);
- Doanh thu từ hoạt động Bao tiêu sản phẩm, Môi giới bất động sản có tiền đảm bảo và không có tiền đảm bảo: Xác định theo giá bán thực tế được quy định trên Hợp đồng mua bán giữa Chủ đầu tư với Khách hàng * (nhân) với Tỷ lệ phần trăm (%) phí dịch vụ CenLand được hưởng theo Quy định tại Hợp đồng Kinh tế/ Môi giới/ Bao tiêu giữa Chủ đầu tư và CenLand;

Ví dụ: Giá trị mua 01 (một) căn hộ tại dự án A của bà B là: 1 tỷ đồng (Đã bao gồm quyền sử dụng đất (QSDĐ), chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng (GTGT) và kinh phí bảo trì (KPBT)), với Chủ đầu tư C;

- Giả định: Phí dịch vụ CenLand được Chủ đầu tư C thanh toán tại dự án là: 10% * Doanh thu trước thuế GTGT, đã bao gồm QSDĐ và không bao gồm KPBT khi phân phối thành công 01 căn hộ thì:

Doanh thu CenLand được xác định = 1 tỷ đồng * 10% = 100 triệu đồng;

- Giả định trường hợp mua đứt bán đoạn: CenLand mua căn hộ nói trên sau đó hoàn thiện nội thất hết 150 triệu đồng, rồi mới chuyển nhượng lại cho bà B, khi đó:

Giá mua CenLand trả Chủ đầu tư C là: 1 tỷ đồng (Đã bao gồm QSDĐ, chưa bao gồm thuế GTGT và KPBT):

Giá chuyển nhượng của CenLand cho Bà B là: 1,2 tỷ đồng (Đã bao gồm QSDĐ, chưa bao gồm thuế GTGT và KPBT) thì:

Doanh thu CenLand được xác định:

a. Doanh thu từ chuyển nhượng bất động sản = 1,2 tỷ đồng;

b. Doanh thu Môi giới Chủ đầu tư C phải trả CenLand được xác định = 1 tỷ đồng * 10% = 100 triệu đồng;

- Giả định trường hợp chuyển nhượng Tài sản hình thành trong tương lai: CenLand mua căn hộ nói trên sau đó chuyển nhượng hợp đồng lại cho Bà B, khi đó:

Giá mua CenLand phải trả Chủ đầu tư C là: 1 tỷ đồng (Đã bao gồm QSDĐ, chưa bao gồm thuế GTGT và KPBT), tuy nhiên CenLand chỉ cần nộp tiền cho Chủ đầu tư C theo tiến độ Hợp đồng mua bán căn hộ (Giả định, CenLand phải nộp tiền đợt 1 đủ 25%, ký Hợp đồng mua bán với Chủ đầu tư C, và chuyển nhượng Hợp đồng cho Bà B với giá là: 1,1 tỷ đồng (Đã bao gồm QSDĐ, chưa bao gồm thuế GTGT và KPBT), khi đó:

Doanh thu CenLand được xác định:

a. Doanh thu từ chuyển nhượng bất động sản = 1 tỷ đồng * 25% = 250 triệu đồng;

b. Doanh thu Môi giới Chủ đầu tư C phải trả CenLand được xác định = 1 tỷ đồng * 10% = 100 triệu đồng;

c. Doanh thu phí dịch vụ CenLand được hưởng (Bà Nguyễn Thị B phải trả do giá chuyển nhượng cao hơn giá mua trên HĐMB giữa CenLand với Chủ đầu tư C) = 1,1 tỷ đồng – 1 tỷ đồng = 100 triệu đồng;

6.2 Nguyên vật liệu

Là công ty hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản, nguyên vật liệu không tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Số dư hàng tồn kho của Công ty qua các năm 2016 và 2017 là rất ít, chủ yếu là tại các Công ty con, là các dự án marketing đang được triển khai tại các Công ty con. Sang 30/06/2018, số dư hàng tồn kho của Công ty tăng lên hơn 91 tỷ đồng phản ánh giá trị các bất động sản bao gồm các căn hộ, đất nền Công ty mua từ chủ đầu tư để thực hiện kinh doanh bán lại.

Đặc thù hoạt động của Công ty là thực hiện môi giới cho các giao dịch bất động sản. Với gần 20 năm hoạt động trên thị trường, Công ty đã có mối quan hệ bền chặt với các nhà phát triển bất động sản lớn trên thị trường như Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh nhà Khang Điền, Công ty TNHH Gamuda Land Vietnam, Công ty TNHH Hòa Bình, Tập đoàn Geleximco - Công ty CP, Công ty Cổ phần đầu tư LDG, Tập đoàn Vingroup... Với nguồn hàng bất động sản lớn và liên tục phát triển, đây cũng chính là cơ sở để Công ty ổn định kinh doanh và xây dựng các kế hoạch phát triển trong tương lai.

6.3 Chi phí kinh doanh qua các năm

Chi phí kinh doanh của Công ty bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính trong đó giá vốn hàng bán là chi phí lớn nhất, chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu chi phí kinh doanh qua các năm. Chi phí giá vốn hàng bán chủ yếu bao gồm phí môi giới cho nhân viên bán hàng (môi giới) của toàn hệ thống, bao gồm cả các nhân viên cơ hữu của công ty và của các sàn liên kết và môi giới tự do. Tỷ trọng chi phí kinh doanh của Công ty trên doanh thu thuần ở mức từ 65,49% đến 72,9%, tương ứng với biên lợi nhuận ròng ở mức 22% hàng năm.

Bảng 6: Chi phí kinh doanh Công ty mẹ qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	Công ty mẹ					
	Năm 2016		Năm 2017		06 tháng đầu năm 2018	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Giá vốn hàng bán	328.902	54,7%	528.492	59,9%	249.352	55,34%
Chi phí tài chính	9.043	1,5%	3.662	0,4%	-	0,00%
Chi phí bán hàng	16.054	2,7%	26.955	3,1%	7.592	1,68%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	83.477	13,9%	51.066	5,8%	32.650	7,25%
Tổng cộng	437.476	72,7%	610.175	69,1%	289.594	64,27%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016, năm 2017 và BCTC bán niên năm 2018 – CENLAND

Tại Công ty mẹ, tổng chi phí 06 tháng đầu năm 2018 đạt 289,59 tỷ đồng chiếm 64,27% doanh thu. Trong khi đó, tổng chi phí năm 2017 đạt 610,17 tỷ đồng chiếm 69,1% doanh thu. Tỷ trọng chi phí trên doanh thu năm 2017 thấp hơn so với mức 72,7% trong năm 2016. Chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng chính trên doanh thu của Công ty mẹ, 06 tháng đầu năm 2018 đạt 55,34%, năm 2017 đạt 59,9% và 54,7% trong năm 2016. Các chi phí tài chính, bán hàng và quản lý doanh nghiệp chiếm khoảng 17% trong năm 2016 và giảm còn xấp xỉ 10% trong năm 2017 nhưng có xu hướng tăng lên hơn 10% trong 06 tháng đầu năm 2018. Trong đó chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm khoảng 7,25% trong 06 tháng đầu năm 2018, 5,8% doanh thu năm 2017 và 13,9% doanh thu năm 2016. Đối với chi phí quản lý, khoản lớn nhất là chi phí tiền lương cho nhân viên quản lý, chi phí thuê văn phòng và các chi phí khác bằng tiền mặt.

Bảng 7: Chi phí kinh doanh Công ty hợp nhất qua các năm

Chi phí	Hợp nhất		
	Năm 2016	Năm 2017	06 tháng đầu năm 2018

	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Giá vốn hàng bán	330.053	54,5%	670.645	60,1%	340.762	57,63%
Chi phí tài chính	9.073	1,5%	3.662	0,3%	-	0,00%
Chi phí bán hàng	16.054	2,7%	30.554	2,7%	8.917	1,51%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	85.850	14,2%	94.260	8,5%	61.584	10,41%
Tổng cộng	441.030	72,9%	799.121	71,6%	411.263	69,6%

Trên báo cáo hợp nhất, tổng chi phí là 411,26 tỷ đồng trong 06 tháng đầu năm 2018, năm 2017 là 799 tỷ đồng, và năm 2016 là 441 tỷ đồng. Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trên doanh thu hợp nhất với tỷ trọng 57,63% trong 06 tháng đầu năm 2018, 60,1% trong năm 2017 và 54,5% trong năm 2016. Chi phí bán hàng dao động ở mức 1,9% trong 06 tháng đầu năm 2018, và ở mức 2,7% doanh thu qua các năm 2016 và 2017.

6.4 Trình độ công nghệ

Với kinh nghiệm phát triển và các dự án khắp nước, Công ty có cơ hội tiếp cận đầy đủ các quy trình phát triển dự án. Hiện tại Công ty có một đội ngũ nhân sự mạnh và rộng khắp đất nước để thực hiện và quản lý các dự án như Phòng Phát triển thị trường, Ban Công nghệ, Ban khai thác nguồn, Ban đầu tư thứ cấp, Phòng thủ tục, đội quan hệ chủ đầu tư và quản lý bán hàng (APM)...

Hình 15: Giao diện các kênh phân phối trực tuyến





Công ty đã áp dụng công nghệ thông tin một cách toàn diện và sâu rộng vào hệ thống phân phối. CENLAND hiện đang sở hữu website sieuthiduan.vn – một kênh niêm yết thông tin cho các dự án, giúp khách hàng tìm hiểu sâu thêm về sản phẩm và đặc biệt, website nghemoigoi.vn hiện đang hoạt động như một sàn giao dịch điện tử cho các dự án bất động sản, hướng đến các nhân viên môi giới giúp các đội môi giới quản lý dự án, từ đó, có thể kết nối các nhà môi giới trên toàn cầu để tiếp cận và bán hàng cho kho dự án BĐS lớn nhất cả nước của CENLAND

Hình 16: Danh sách một số Sàn liên kết tiêu biểu

NHÀ KẾT NỐI DOANH NGHIỆP (CONNECTED AGENT)



10

Website nghemoigoi.vn được thành lập từ giữa năm 2016 là nơi kết nối giữa Chủ đầu tư – có dự án, Mentor (Chuyên gia) – kiến thức chuyên môn chuyên sâu, Connector (Nhà kết nối) – có khách hàng và Khách hàng – có nhu cầu để từ đó tạo ra một môi trường môi giới bất động sản minh bạch, giúp mọi đối tượng đều được hưởng tối đa quyền lợi.

Đến Quý 1 năm 2018, website nghemoigoi.vn đã có hơn 15.000 Nhà kết nối cá nhân (Connector) và 700 Nhà kết nối doanh nghiệp, Sàn liên kết... (Connected Agent), trong đó có nhiều nhà kết nối và sàn liên kết từ nước ngoài như Hàn Quốc, Singapore, Úc, Châu Âu... và những con số này đang tiếp tục tăng lên đáng kể.

Ngoài ra Công ty đã phát triển ứng dụng nghemoigoi.vn trên các phần mềm điện thoại với các ứng dụng cho phép tìm kiếm thông tin, mua, bán BĐS online đơn giản và nhanh chóng; tìm hiểu thông tin dự án, check căn online, thanh toán trực tuyến, ... giao dịch BĐS nhanh chóng, thuận tiện. Sau khi chọn sản phẩm BĐS ưng ý, khách hàng có thể thanh toán online thông qua thẻ ATM, Visa, ví điện tử thuận tiện và an toàn.

6.5 Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới và phát triển thị trường

Phát triển sản phẩm mới là một trong những ưu tiên trong chiến lược kinh doanh của Công ty nhằm mang lại hiệu quả cao trong kinh doanh và đầu tư. Công ty đã chủ động liên kết với các chủ đầu tư có uy tín trên thị trường để chủ động tiếp cận sản phẩm sớm

ngay từ khâu thiết kế để thực hiện việc phân phối các sản phẩm khi đủ điều kiện chào bán.

CENLAND được các nhà phát triển bất động sản Việt Nam cũng như quốc tế tin cậy giao trách nhiệm phân phối sản phẩm. Có thể nói, CENLAND hiện đang là nhà phân phối tiếp thị BĐS hàng đầu, có được danh mục sản phẩm phong phú, đa dạng nhất đến từ hầu hết các chủ đầu tư tên tuổi ở Việt nam. Một số CĐT lớn trong nước như: VinGroup, SunGroup, BIM, Geleximco, FLC, Sovico, Phú Long, Eurowindows, Khai Sơn, Phúc Sơn, TMS, Đất Quảng, Trung Thủy Group, Tân Hoàng Minh, TNR Holdings, MIK Corporation, Khang Dien,...các CĐT nước ngoài tại Việt nam bao gồm Hyundai E&C, Capitaland, Gamuda Land, Indochina Land, Berjaya,... cũng đã hợp tác chặt chẽ và hiệu quả với CENLAND trong nhiều năm qua để đưa sản phẩm BĐS tới thị trường.

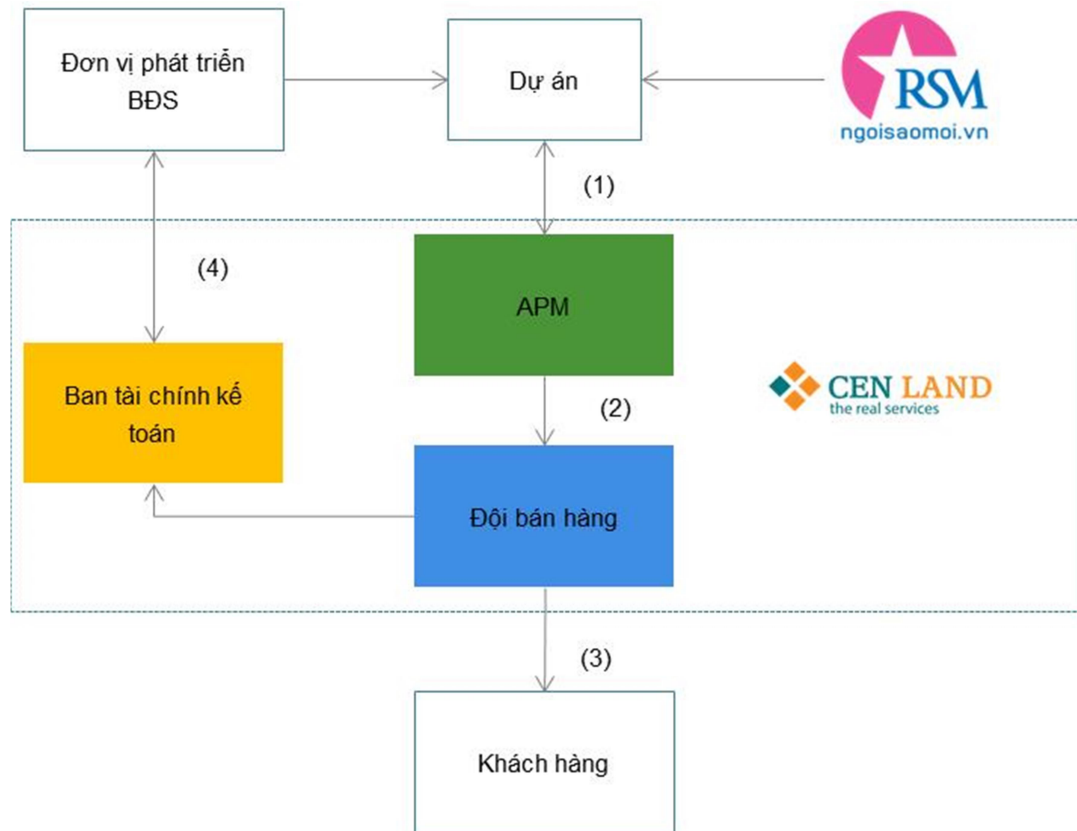
Hình 17: Danh mục các đối tác



6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/ dịch vụ

Việc kiểm tra, cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ được Công ty đặc biệt quan tâm, nhằm mục đích tạo ra sự khác biệt của các dự án bất động sản do Công ty phân phối, từ đó mang lại sự tin tưởng và an tâm cho khách hàng. Song song với việc tư vấn cho các chủ đầu tư về xu hướng thị trường để tiến tới hoàn thiện các mẫu thiết kế cho từng dự án và đem lại giá trị cao nhất cho từng căn hộ cung cấp ra ngoài thị trường, CENLAND luôn hỗ trợ khách hàng thông qua việc kết nối với các tổ chức tài chính nhằm hỗ trợ khách hàng có được một căn nhà mơ ước một cách dễ dàng nhất.

Hình 18: Quy trình hoạt động



Quy trình hoạt động của CENLAND như sau:

- (1) Bộ phận Kinh Doanh (bộ phận Phát triển nguồn) nhận yêu cầu từ chủ đầu tư để phân phối dự án/ sản phẩm mới. Các APM (Account & Project Manager) sau đó sẽ xem xét dự án trên tất cả các khía cạnh cần thiết: pháp lý, khả năng tài chính, năng lực chủ đầu tư và tính khả thi của dự án dựa trên nhu cầu thị trường trước khi quyết định ký hợp đồng môi giới. APM cũng sẽ làm việc với chủ đầu tư để thảo luận về cấu trúc sản phẩm và giá cả. Trong giai đoạn lên kế hoạch bán hàng cho dự án, Ngôi Sao Mới – một công ty con của CENLAND hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực truyền thông và quảng cáo BĐS có thể tham gia vào xây dựng sản phẩm và chiến lược marketing tùy theo yêu cầu của chủ đầu tư.
- (2) Sau khi hợp đồng môi giới đã được kí, mục tiêu bán hàng sẽ được phân cụ thể về từng đội bán hàng và từng đơn vị kinh doanh của công ty.
- (3) Đội ngũ bán hàng sẽ tiếp cận các khách hàng tiềm năng thông qua nhiều kênh khác nhau (bao gồm trực tiếp và trực tuyến) và thực hiện giao dịch. Nhân viên bán hàng cũng sẽ

nhận phản hồi từ khách hàng về sản phẩm và báo cáo lại với trưởng bộ phận/ Trưởng dự án để thảo luận với chủ đầu tư đưa ra những điều chỉnh phù hợp cho sản phẩm.

- (4) Hàng tháng, bộ phận tài chính kế toán tổng kết lại các giao dịch thành công để thanh toán hoa hồng và phí môi giới từ chủ đầu tư và chi trả cho hệ thống bán hàng.

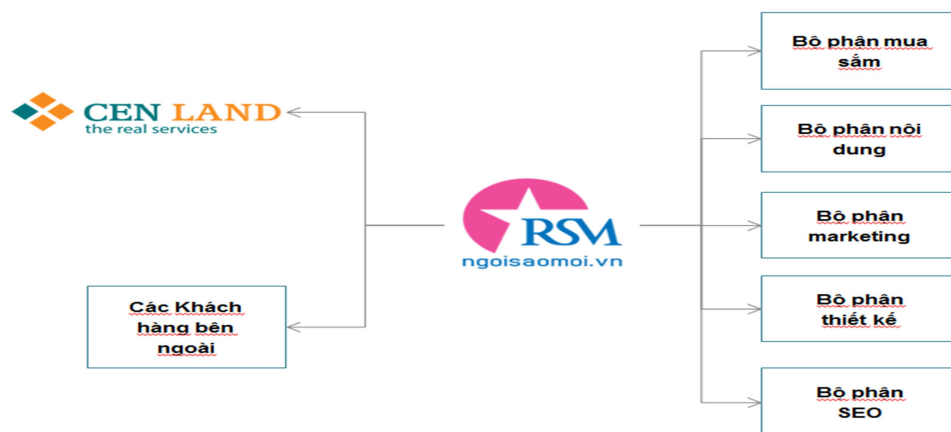
Chất lượng dịch vụ cung cấp cũng được đội ngũ bán hàng của công ty kiểm tra thông qua việc gọi điện trao đổi và thực hiện khảo sát khách hàng về chất lượng môi giới.

6.7 Hoạt động marketing

Hoạt động Marketing của CENLAND tập trung vào việc nghiên cứu nhu cầu thị trường và khách hàng cùng các hoạt động quảng bá, xây dựng và phát triển thương hiệu CENLAND nói chung nhằm hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp cho hoạt động kinh doanh và định hướng chiến lược phát triển của Công ty.

Các chi phí bán hàng và tiếp thị của Công ty liên quan đến hoạt động quảng cáo thông qua việc sử dụng mạng xã hội, các sự kiện mang tính xã hội lớn, truyền hình, đài phát thanh và báo. Song song với việc quảng cáo cho các sản phẩm dự án mà CENLAND phân phối, chiến lược Co-Brand được CENLAND khai thác tối đa nhằm tiết giảm chi phí quảng cáo riêng lẻ thương hiệu của mình. Công ty con RSM chịu trách nhiệm về các hoạt động marketing của CENLAND cũng như cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược marketing cho các đơn vị phát triển.

Hình 19: Hoạt động nghiên cứu và tư vấn Marketing



Hoạt động marketing của CENLAND có thể được chia làm 2 mảng:

- ✓ Truyền thông thương hiệu: tivi, đài, tin tức, quảng cáo qua internet và các sự kiện,... Đặc biệt, truyền thông theo nội dung là một điểm mạnh của CENLAND, thông qua các bài viết, phỏng vấn, bình luận và ý kiến chuyên gia, hình ảnh của CENLAND được các chủ đầu tư và khách hàng đánh giá rất cao.

- ✓ Marketing trực tiếp: Xác định rằng, đối tượng khách hàng trực tiếp của CENLAND là các chủ đầu tư, nên việc thường xuyên giữ các mối quan hệ mật thiết, đồng hành và sát cánh cùng các chủ đầu tư được CENLAND đặc biệt quan tâm. Đó chính là công cụ Marketing trực tiếp tốt nhất.

Chi phí marketing hàng năm thường rơi vào khoảng 2% doanh thu (khoảng 20 tỷ đồng), trong số đó 70% là cho Truyền thông phủ sóng và 30% là marketing trực tiếp. Trong những năm tới, ngân sách cho Marketing dự kiến tăng cao và chủ yếu là trực tiếp.

Hoạt động Marketing gắn liền với hoạt động marketing bán hàng cho các dự án theo định hướng của Công ty và hoạt động xây dựng, phát triển thương hiệu CENLAND.

Nhằm nâng cao hình ảnh là một đơn vị cung cấp dịch vụ BĐS hàng đầu, CENLAND thường xuyên nghiên cứu và định kỳ cung cấp báo cáo toàn cảnh về tình hình thị trường, Những báo cáo chuyên sâu theo yêu cầu của từng chủ đầu tư dự án cũng được CENLAND cung cấp miễn phí hoặc với mức phí tương trưng cho CĐT nhằm hoạch định chiến lược sản phẩm, chiến lược đầu tư. Từ đó, kết hợp với nhân viên bán hàng khảo sát tình hình và các chính sách của đối thủ để quyết định: Chiến lược kinh doanh, chính sách bán hàng, tổ chức các dịch vụ khuyến mãi để đẩy mạnh bán hàng cho các dự án.

Chính sách của công ty là đưa ra những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, đáp ứng được nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng, nhanh nhạy với những biến động của thị trường, luôn có chính sách khuyến mãi nhằm khuyến khích khách hàng quan tâm mua và sử dụng sản phẩm và dịch vụ của công ty.

6.8 **Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Biểu tượng logo của Công ty:



Website: <http://cenland.vn/>

Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu theo Quyết định số 79336/QĐ-SHTT ngày 13/11/2017 do Cục Sở hữu Trí tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ ban hành.

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

Công ty thực hiện môi giới cho rất nhiều dự án giai đoạn 2017 – 2018, chi tiết các hợp đồng đã và đang được thực hiện cùng với doanh thu dịch vụ môi giới ước tính như sau:

Bảng 8: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện

TT	Tên chủ đầu tư	Sản phẩm phân phối	Thời hạn hợp đồng	Giá trị ước tính
1.	Công ty Cổ phần Bất động sản Mặt Trời 2	Dự án Sun Grand City - Ancora Residence tại số 3 Lương Yên, P. Bạch Đằng, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	2017 - 2018	28 tỷ đồng
2.	Công ty cổ phần đầu tư & dịch vụ khách sạn Soleil	Dự án D'. LE ROI SOLEIL - Quảng An tại số 2 Đặng Thai Mai, P. Quảng An, Q. Tây Hồ, Hà Nội	2017 - 2018	73 tỷ đồng
3.	Công ty cổ phần đầu tư bất động sản Mỹ Đình	Dự án Emerald CT8 Mỹ Đình tại ô CT8, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội	2017 - 2018	95 tỷ đồng
4.	Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Bất động sản Thế Kỷ	Dự án K Park - Mặt đường Lê Trọng Tấn, Phường Phú La, quận Hà Đông	2017 - 2018	88 tỷ đồng
5.	Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Bất động sản Thế Kỷ	Dự án Ngọc Dương Riverside – Phường Điện Dương – Điện Ngọc , thị xã Điện Bàn, Tỉnh Quảng Nam	2017 - 2018	147 tỷ đồng
6.	Công ty cổ phần ECOLAND	Dự án EcoLake view 32 Đại Từ, Hoàng Mai - Hà Nội	2017 - 2018	14 tỷ đồng
7.	Công ty cổ phần FLC Quy Nhơn Golf & Resort	Dự án The Coatsal Hill FLC Quy Nhơn	2017 - 2018	17 tỷ đồng

TT	Tên chủ đầu tư	Sản phẩm phân phối	Thời hạn hợp đồng	Giá trị ước tính
8.	Công ty cổ phần Tập đoàn FLC	Dự án FLC Grand Hotel Sầm Sơn	2017 - 2018	12 tỷ đồng
9.	Công ty cổ phần tập đoàn Phúc Sơn	Dự án Piania City Nha Trang	2017 - 2018	59 tỷ đồng
10.	Công ty cổ phần tập Đoàn FLC	Dự án FLC Hạ Long	2017 - 2018	15 tỷ đồng
11.	Công ty CP xây dựng và phát triển nhà San Hô	Dự án Citadines Hạ Long	2017 - 2018	19 tỷ đồng
12.	Công ty TNHH Gamuda Land Vietnam	Dự án Gamuda Garden (SD44, SH3, SH1, SH2, ST3, SV23, Botanic, ST4, SD5, The Zen)	2017 - 2018	67 tỷ đồng
13.	Công ty TNHH Hòa Bình	Dự án Hòa Bình Green Đà Nẵng tại thửa đất số 1-A1-1, 1-A1-2, 1-A1-3 thuộc khu phức tạp hợp đô thị, thương mại dịch vụ	2017 - 2018	25 tỷ đồng
14.	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Bách Đạt	- Dự án Sentosa Riverside - Điện Ngọc, Điện Bàn, Quảng Nam; - Dự án PEACEFUL LAND Phường Điện Dương – Điện Ngọc , thị xã Điện Bàn, Tỉnh Quảng	2017 - 2018	85 tỷ đồng

TT	Tên chủ đầu tư	Sản phẩm phân phối	Thời hạn hợp đồng	Giá trị ước tính
		Nam		
15.	Tập đoàn Geleximco - Công ty CP (đổi từ tên XNK Hà Nội sang từ T7.2017)- DA An Bình	Dự án An Bình 232 – 234 Phạm Văn Đồng – Từ Liêm – Hà Nội	2017 - 2018	124 tỷ đồng
16.	Công ty cổ phần Khai Sơn	Dự án Khai Sơn	2018	100 tỷ
17.	Công Ty Cổ Phần TMS Bất Động Sản	Dự án TMS Grand City Phúc Yên	2018	40 tỷ
18.	Công ty Cổ phần tập đoàn Trung Thủy	- Dự án LancCENer Lincoln, 428-430 Nguyễn Tất Thành, phường 18, quận 4, Tp HCM	2017 - 2018	95 tỷ đồng
19.	Công ty cổ phần đầu tư kinh doanh bất động sản Thuận Phát	Dự án Lovera Park, đường Trịnh Quang Nghị, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, Tp HCM	2017 - 2018	105 tỷ đồng
20.	Công ty cổ phần đầu tư LDG	Dự án Sài Gòn Intela, khu dân cư 13E Nguyễn Văn Linh, xã Phong Phú, huyện	2017 - 2018	50 tỷ đồng

TT	Tên chủ đầu tư	Sản phẩm phân phối	Thời hạn hợp đồng	Giá trị ước tính
		Bình Chánh, Tp HCM		
21.	Công ty TNHH XD và SX Hưng Lộc Phát	Dự án Green Star, đường Phạm Hữu Lầu, phường Phú Mỹ, quận 7, TP HCM	2017 - 2018	30 tỷ đồng
22.	Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh nhà Khang Điền	Dự án Rosita, đường 990, phường Phú Hữu, quận 9, TP HCM	2017 - 2018	22 tỷ đồng
23.	Công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh nhà Khang Điền	Dự án Sapphire, đường Vành Đai 2, phường Phú Hữu, quận 9, TP HCM	2017 - 2018	100 tỷ đồng

Nguồn: CTCP Bất động sản Thế Kỷ

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất

7.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 9: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% Tăng/ giảm	06 tháng năm 2018
Tổng giá trị tài sản	894.405	924.247	3,34%	1.522.814
Doanh thu thuần	601.492	883.000	46,80%	450.578
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	272.590	354.508	30,05%	201.226
Doanh thu hoạt động tài chính	540	374	-30,74%	2.265
Chi phí tài chính	9.043	3.662	-59,50%	-

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% Tăng/ giảm	06 tháng năm 2018
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	164.556	273.199	66,02%	163.249
Lỗ khác	(2.919)	(1.594)	-45,39%	(367)
Lợi nhuận trước thuế	161.637	271.605	68,03%	162.882
Lợi nhuận sau thuế	128.992	217.109	68,31%	130.040

Nguồn: BCTC riêng kiểm toán năm 2016 và 2017, BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Theo số liệu Công ty mẹ, tổng tài sản năm 2017 đạt 924,2 tỷ đồng tăng nhẹ 3,34% so với năm 2016. Sang Quý II năm 2018 tổng tài sản tăng đột biến lên 1.522,8 tỷ đồng, chủ yếu là do Công ty đã chào bán thành công tăng vốn điều lệ từ 250 tỷ đồng lên 500 tỷ đồng (theo mệnh giá) và thu về số tiền là 625 tỷ đồng (gồm cả thặng dư).

Doanh thu thuần Công ty mẹ đạt 883 tỷ đồng, tăng 46,8% so với năm 2016 trong khi lợi nhuận sau thuế năm 2017 đạt 217,1 tỷ đồng tăng 68,31% so với năm 2016. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận giữa năm 2017 và năm 2016 lớn hơn tốc độ tăng doanh thu chủ yếu là do việc Công ty đã tiết giảm các chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng của Công ty năm 2017 đến từ việc Công ty đã triển khai thành công các hoạt động bán hàng trong năm; số lượng giao dịch thành công trong năm 2017 là 11.555 giao dịch, tăng 118% so với năm 2016, chiếm xấp xỉ 40% thị phần Hà Nội và 20% thị phần toàn quốc (theo Báo cáo tổng hợp của CBRE năm 2017). Ngoài ra lợi nhuận tăng còn đến từ việc Công ty đã tập trung vào hoạt động môi giới có bao tiêu sản phẩm, đem lại biên ròng tốt hơn so với hoạt động môi giới không có bao tiêu sản phẩm.

Trong 6 tháng đầu năm 2018 doanh thu Công ty mẹ đạt 450 tỷ đồng tương đương 50,9% doanh thu cả năm 2017 và lợi nhuận sau thuế đạt 130 tỷ đồng tương đương 48% lợi nhuận cả năm 2017.

Bảng 10: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng / giảm	06 tháng năm 2018
Tổng giá trị tài sản	925.410	1.054.198	13,92%	1.655.079
Doanh thu thuần	605.062	1.115.461	84,35%	591.319

LNG về bán hàng và cung cấp dịch vụ	275.009	444.815	61,75%	250.557
Doanh thu hoạt động tài chính	541	406	-24,95%	2.424
Chi phí tài chính	9.073	3.662	-59,64%	-
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	164.573	316.746	92,47%	182.479
Lợi nhuận khác	3.530	(751)	-121,27%	(1.192)
LNTT	168.104	315.996	87,98%	181.287
Lợi nhuận sau thuế	135.458	253.261	86,97%	144.622
<i>LNST của cổ đông không kiểm soát</i>	-	7.062		3.053
<i>Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ</i>	135.458	246.199	81,75%	141.568
Tỷ lệ cổ tức / vốn điều lệ	107,32%	0%		n/a

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và 2017, BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Theo số liệu hợp nhất, tổng tài sản Công ty năm 2017 đạt 1.054,19 tỷ đồng tăng 13,92% so với năm 2016. Quý II năm 2018 tổng tài sản đạt 1.655 tỷ đồng tăng mạnh so với năm 2017 do Công ty đã hoàn thành đợt chào bán tăng vốn điều lệ từ 250 tỷ đồng lên 500 tỷ đồng. Doanh thu thuần năm 2017 đạt 1.115,46 tỷ đồng, tăng mạnh với tỷ lệ 84,35% so với năm 2016 trong đó Công ty đã thực hiện phân phối các dự án lớn cho các chủ đầu tư như Geleximco, Gamuda Land Việt Nam, FLC, Sun Group, Vimefulland, Khang Điền,... Năm 2017 là năm Công ty số lượng giao dịch kỷ lục, đạt 11.555 giao dịch và chiếm xấp xỉ 40% thị phần Hà Nội và 20% thị phần toàn quốc. Lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2017 đạt 253,26 tỷ đồng, tăng 86,97% so với năm 2016, tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu. Trong quý II năm 2018, doanh thu thuần của Công ty đạt 591 tỷ đồng tương đương 53% doanh thu cả năm 2017. Lợi nhuận sau thuế Quý II năm 2018 đạt 144,6 tỷ đồng tương đương 57,1% lợi nhuận sau thuế năm 2017.

Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty xuất phát từ các khoản tiền lãi gửi ngân hàng. Năm 2017 Công ty ghi nhận doanh thu tài chính hợp nhất 406 triệu đồng, thấp hơn so với mức 541 triệu đồng của năm 2016. Nguyên nhân chủ yếu là Công ty đã tận dụng tối đa số tiền nhàn rỗi phát sinh trong năm 2017 vì thế các khoản lãi gửi ngân hàng không phát sinh nhiều.

Chi phí tài chính hợp nhất của Công ty là chi phí lãi vay; năm 2017 ghi nhận 3,6 tỷ đồng, thấp hơn nhiều so với 9,07 tỷ đồng của năm 2016. Lý do chủ yếu là Công ty đã thực hiện trả các khoản lãi vay trong năm 2017. Số dư các khoản vay tại 31/12/2017 là 100 tỷ

đồng, thấp hơn nhiều so với số 329,8 tỷ đồng tại 31/12/2016.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

✓ Thuận lợi

Các yếu tố vĩ mô tăng trưởng tốt: Theo Tổng cục thống kê, tăng trưởng GDP năm 2017 đạt 6,81% và thuộc nhóm tăng trưởng dẫn đầu khu vực Châu Á. GDP bình quân đầu người đạt 2.385 USD, tăng 7,7% so với năm 2016. Lạm phát năm 2017 chỉ tăng 3,53% so với năm 2016, thấp hơn mục tiêu đề ra của Chính phủ là 4%. Theo Cục đầu tư nước ngoài, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đạt 35,88 tỷ USD, tăng 44,4% so với năm 2016 và là mức tăng cao nhất trong 10 năm trở lại đây, trong đó, lĩnh vực kinh doanh bất động sản đứng thứ 3 về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) với tổng vốn đăng ký 3,05 tỷ USD, chiếm 8,5% tổng vốn đầu tư đăng ký.

Thị trường bất động sản tiếp tục khởi sắc: Cùng với sự tăng trưởng vững vàng của nền kinh tế, thị trường bất động sản Việt Nam trải qua hai năm tốt nhất lịch sử trong giai đoạn 2016 và 2017, tiếp tục thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư ở tất cả các phân khúc.

✓ Khó khăn

Tính chu kỳ của thị trường bất động sản: Hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, vì vậy Công ty có thể chịu ảnh hưởng chu kỳ phát triển của ngành xây dựng và kinh doanh bất động sản. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế và tốc độ đô thị hoá nhanh trong những năm gần đây, thị trường bất động sản Việt Nam đạt mức tăng trưởng tốt tuy vẫn tiềm ẩn tính chu kỳ. Do vậy, việc phân lớn doanh thu và lợi nhuận của CENLAND phụ thuộc vào quá trình phát triển các dự án bất động sản cũng có thể chịu ảnh hưởng nhất định từ tính chu kỳ của thị trường bất động sản, đặc biệt trong giai đoạn thị trường suy thoái.

Nguồn cung BĐS lớn: điều này dẫn tới việc phân tán nguồn lực và chi phí cho rất nhiều dự án để có thể đạt được số lượng sản phẩm tiêu thụ theo kế hoạch.

Thị trường ngày càng thanh lọc các chủ đầu tư, tập trung dự án/ nguồn hàng về tay một số nhà phát triển dự án lớn với hệ thống bán hàng riêng của mình, khiến việc tiếp cận nguồn hàng gặp khó khăn và thị trường có thể bị chi phối bởi các nhà phát triển dự án lớn.

8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1 Vị thế của Công ty trong ngành

- ✓ **Kết quả tăng trưởng ấn tượng**, tỷ lệ tăng trưởng lũy kế hàng năm giai đoạn 2015 – 2017 doanh thu đạt 54,47%, và lợi nhuận đạt 97,31%.
- ✓ **Vị trí dẫn đầu tại thị trường Việt Nam với trên 30% thị phần môi giới BĐS** tại miền Bắc (căn cứ số liệu từ Hội môi giới bất động sản Việt Nam năm 2017) và tiếp tục mở rộng khu vực miền Nam thông qua phát triển công ty con CEN Sài Gòn.
- ✓ **Khác biệt so với mô hình một công ty môi giới bất động sản đơn thuần**, cung cấp dịch vụ trọn gói phủ dài trong chuỗi giá trị ngành đi cùng đơn vị phát triển bất động sản ngay từ khi nghiên cứu thị trường, marketing tư vấn cho đơn vị phát triển bất động sản thiết kế sản phẩm, đầu tư cùng chủ đầu tư dưới hình thức đầu tư thứ phát, cho tới phân phối ngay từ giai đoạn đầu của dự án
- ✓ **Mạng lưới bán hàng trải dài từ Bắc vào Nam**, đội ngũ nhân viên bán hàng mạnh với 1.899 nhân viên bán hàng, 700 sản liên kết và 15.000 Connectors/ Partnerships được trang bị kiến thức và kỹ năng chuyên nghiệp nhất. Công ty sở hữu một mạng lưới bán hàng chuyên nghiệp, đa dạng các kênh từ **quảng cáo trực tuyến tới bán hàng trực tiếp, với đội ngũ môi giới** được đào tạo bài bản, bao phủ khắp các thị trường trọng điểm ở Việt Nam.
- ✓ **Mô hình nghemoigoi.vn mang tính đột phá đi trước các đối thủ khác 2 – 3 năm, cho phép mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng một cách nhanh chóng** thông qua việc kết nối và tăng tương tác giữa 3 bên: chủ đầu tư – đơn vị phân phối (connector) – khách hàng, đặc biệt, nhiều bước giao dịch được tự động hoá và trực tuyến (Online).
- ✓ **Ban quản trị chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm**. Ban quản trị Công ty, từ Hội đồng quản trị, Ban giám đốc đều là những người giàu kinh nghiệm, đã nhiều năm làm việc trong lĩnh vực bất động sản tại Việt Nam. Chủ tịch HĐQT công ty – Ông Nguyễn Trung Vũ đã được báo chí đánh giá là một trong 10 nhân vật có ảnh hưởng lớn tới thị trường BĐS Việt nam (năm 2015), và được tôn vinh là top 10 giải thưởng Sao đỏ dành cho những doanh nhân trẻ xuất sắc nhất (năm 2017).
- ✓ **Quan hệ gắn bó, uy tín với các nhà phát triển bất động sản hàng đầu Việt Nam**. Công ty sở hữu nền tảng khách hàng (là các chủ đầu tư) đa dạng nhiều phân khúc, với các dự án ở vị trí đắc địa.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Thị trường bất động sản Việt Nam có tiềm năng tăng trưởng lớn nhờ vào nền tảng kinh tế vĩ mô ổn định, cơ cấu dân số vàng, quá trình đô thị hóa nhanh và tác động của các chính sách mới liên quan đến Luật Kinh doanh bất động sản và Luật Nhà ở sửa đổi:

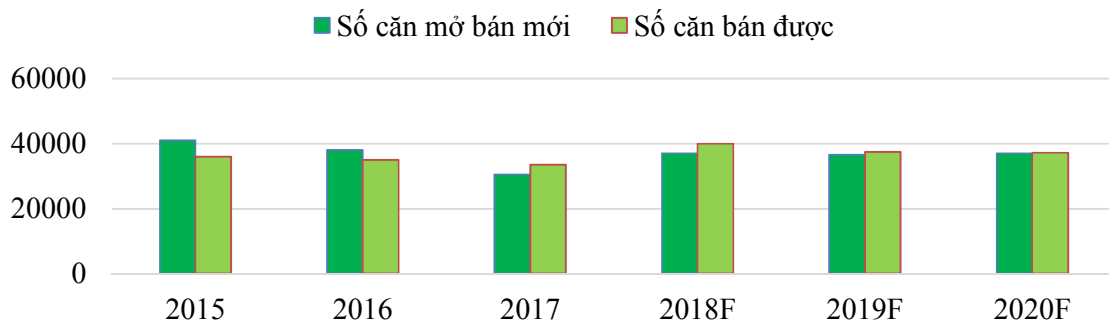
Tiềm năng tăng trưởng dài hạn của thị trường bất động sản nhà ở tại Việt Nam

Thị trường bất động sản Việt Nam được kỳ vọng sẽ duy trì đà tăng trưởng tốt nhờ vào tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế và tầng lớp trung lưu. Theo thống kê của World Bank do CBRE tổng hợp, theo đà phát triển chung của nền kinh tế, tỷ lệ tầng lớp trung lưu dự kiến có thể tăng mạnh, từ mức hiện tại 10% năm 2016 lên đến mức 26% năm 2026 và 50% năm 2035.

Những yếu tố trên cho thấy tiềm năng phát triển dài hạn của thị trường bất động sản Việt Nam. Chính phủ Việt Nam đã có nhiều chính sách liên quan đến tỉ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Theo số liệu Cục Đầu tư Nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) do JLL tổng hợp, tổng vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp vào Việt Nam đã tăng 47% từ mức 24,4 tỷ USD năm 2016 lên mức 35,9 tỷ USD năm 2017, tổng vốn FDI giải ngân cũng đạt kỷ lục mới là 17,5 tỷ USD, tăng trưởng 10,8% so với cùng kỳ năm trước, trong đó mảng bất động sản vẫn là lĩnh vực hấp dẫn nhất đối với nhà đầu tư nước ngoài.

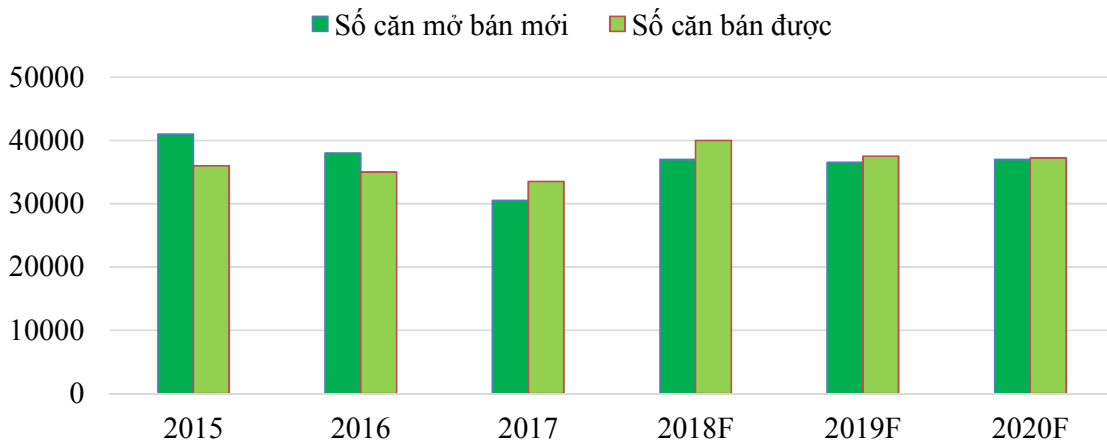
Tỷ lệ đô thị hóa tại Việt Nam tuy thấp hơn so với các nước trong khu vực, nhưng tốc độ tăng trưởng đô thị hóa của Việt Nam trong 5 năm qua đã tăng trưởng nhanh hơn so với các nước láng giềng. Theo thống kê của World Bank do CBRE tổng hợp, với tốc độ đô thị hóa của Việt Nam, thị trường bất động sản cần thêm 375.000 căn hộ mỗi năm, cao hơn 6 lần tổng số căn hộ bán ra tại 02 thị trường lớn nhất Việt Nam là TP.HCM và Hà Nội trong 03 năm trở lại đây.

Hình 20: Triển vọng số căn mở bán mới tại Hồ Chí Minh



Nguồn: Báo cáo CBRE

Hình 21: Triển vọng số căn mở bán mới tại Hà Nội



Do đó, nhu cầu bất động sản của các nhà đầu tư nước ngoài dự kiến sẽ tăng, đặc biệt là phân khúc cao cấp cũng đã có mức tăng trưởng tốt trong giai đoạn vừa qua.

Nền tảng vĩ mô vững chắc

Sự tăng trưởng GDP trong thời gian gần đây cho thấy nền kinh tế Việt Nam đang dần phục hồi, hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực và sức mua được cải thiện. Tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 6,8% trong năm 2017, trong đó, khu vực xây dựng và công nghiệp tăng 8,0%, đóng góp 2,8 điểm phần trăm và theo sau là khối dịch vụ với 7,4%, đóng góp 2,8 điểm phần trăm và khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản nông nghiệp tăng 2,9%, đóng góp 0,4 điểm phần trăm vào mức tăng chung. Theo báo cáo của EIU, Việt Nam tuy là nền kinh tế lớn thứ 6 của ASEAN sau Singapore, Malaysia, Philippines, Indonesia và Thái Lan nhưng được dự báo sẽ có tốc độ tăng trưởng GDP cao nhất trong khối các nước ASEAN vào năm 2018.

Việt Nam sở hữu cơ cấu dân số vàng

Việt Nam là một quốc gia có tốc độ tăng trưởng dân số khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Với dân số tăng mạnh từ 88 triệu người năm 2010 lên đến hơn 94 triệu người trong năm 2016, Việt Nam có dân số đông thứ 3 tại khu vực Đông Nam Á và thứ 14 trên thế giới. Trong cơ cấu dân số Việt Nam, tỷ trọng dân số trẻ trong độ tuổi lao động luôn chiếm trên 50% và có xu hướng tăng dần trong những năm gần đây. Tăng trưởng dân số, đặc biệt là dân số trẻ trong độ tuổi lao động là nhân tố làm tăng mọi nhu cầu của xã hội, trong đó có nhu cầu tiêu dùng và mua sắm.

Tác động của các chính sách mới liên quan đến Luật Kinh doanh BĐS và Luật Nhà ở sửa đổi

Luật Nhà ở sửa đổi chính thức có hiệu lực vào tháng 7/2015 cho phép người nước ngoài

và người Việt Nam ở nước ngoài sở hữu BĐS tại Việt Nam, kỳ vọng cho sự tăng trưởng đáng kể của thị trường BĐS cả nước nói chung. Theo Điều luật mới, bất kỳ người nước ngoài và công dân Việt Nam sống ở nước ngoài đều có thể sở hữu BĐS để ở tại Việt Nam, không quan trọng đến việc họ đang làm việc tại Việt Nam hay kết hôn với người Việt Nam. Các công ty có vốn đầu tư nước ngoài hoặc các văn phòng đại diện của các công ty nước ngoài cũng có thể mua BĐS. Điều này kỳ vọng sẽ kích thích nhu cầu sở hữu BĐS của các khách hàng là người nước ngoài đồng thời gia tăng nguồn vốn nước ngoài chảy vào thị trường BĐS Việt Nam.

Theo Quyết định số 2127/QĐ-TTg của Thủ Tướng ngày 30/11/2011 về việc phê duyệt chiến lược phát triển nhà ở quốc gia đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030:

- ✓ Mục tiêu đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030:
 - ♣ Diện tích nhà ở bình quân toàn quốc đạt khoảng 25 m² sàn/người, trong đó tại đô thị đạt 29 m² sàn/người và tại nông thôn đạt 22 m² sàn/người; phần đầu đạt chỉ tiêu diện tích nhà ở tối thiểu 8 m² sàn/người.
 - ♣ Trong giai đoạn 2016 - 2020, phần đầu thực hiện đầu tư xây dựng tối thiểu khoảng 12,5 triệu m² nhà ở xã hội tại khu vực đô thị; đáp ứng cho khoảng 80% số sinh viên, học sinh các trường đại học, cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp, dạy nghề và khoảng 70% công nhân lao động tại các khu công nghiệp có nhu cầu được giải quyết chỗ ở; hỗ trợ cho khoảng 500 nghìn hộ gia đình (theo chuẩn nghèo mới) tại khu vực nông thôn cải thiện nhà ở.
 - ♣ Tỷ lệ nhà ở kiên cố toàn quốc đạt khoảng 70%, trong đó tại đô thị đạt trên 75%, tại nông thôn đạt 65%; xóa hết nhà ở đơn sơ trên phạm vi toàn quốc; nâng tỷ lệ hộ gia đình có công trình phụ hợp vệ sinh lên 90%, trong đó tại đô thị đạt xấp xỉ 100% và tại nông thôn đạt trên 80%.
 - ♣ Tỷ lệ nhà ở chung cư trong các dự án phát triển nhà ở tại các đô thị loại đặc biệt (Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh) đạt trên 90%, đô thị từ loại I đến loại II đạt trên 60%, đô thị loại III đạt trên 40% tổng số đơn vị nhà ở xây dựng mới; tỷ lệ nhà ở cho thuê đạt tối thiểu khoảng 30% tổng quỹ nhà ở tại các đô thị loại III trở lên
- ✓ Các giải pháp thực hiện:
 - ♣ Về chính sách đất đai: tập trung khai thác có hiệu quả nguồn lực về đất đai để huy động các thành phần kinh tế tham gia phát triển nhà ở; nghiên cứu sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện chính sách đất đai, đặc biệt là những nội dung quan trọng liên quan đến lĩnh vực phát triển nhà ở, như bồi thường, giải phóng mặt bằng; lập, thẩm định và phê duyệt

quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất; cơ chế tạo quỹ đất sạch; kiểm tra rà soát và thu hồi quỹ đất sử dụng lãng phí để bố trí, khai thác có hiệu quả; hoàn thiện chính sách tài chính, thuế liên quan đến đất đai ... để đáp ứng nhu cầu phát triển nhà ở nói chung và nhà ở xã hội nói riêng.

♣ Về quy hoạch – kiến trúc: đẩy nhanh việc lập, thẩm định và phê duyệt quy hoạch chi tiết trên cơ sở quy hoạch chung đô thị, quy hoạch nông thôn mới đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt; xác định và công bố quỹ đất được phép xây dựng nhà ở theo quy hoạch để làm cơ sở tổ chức triển khai các dự án phát triển nhà ở và tạo điều kiện cho các hộ gia đình, cá nhân xây dựng, cải tạo nhà ở theo quy hoạch. Xây dựng, hoàn thiện các chỉ tiêu sử dụng đất phù hợp trong quy hoạch đô thị, quy hoạch điểm dân cư nông thôn, quy chuẩn, tiêu chuẩn thiết kế nhà ở xã hội, nhà ở thu nhập thấp; trong quy hoạch đô thị phải xác định cụ thể diện tích đất để phát triển từng loại nhà ở, đặc biệt là đất để xây dựng nhà ở xã hội, nhà ở cho người có thu nhập thấp, nhà ở thương mại với tỷ lệ hợp lý theo quy định của pháp luật về nhà ở.

♣ Về chính sách tài chính – tín dụng và thuế: bổ sung, hoàn thiện cơ chế, chính sách nhằm khai thác và huy động tối đa các nguồn lực tài chính trong và ngoài nước, vốn ODA cho phát triển nhà ở, đặc biệt là các nguồn tài chính trung và dài hạn theo hướng hình thành các quỹ đầu tư nhà ở và bất động sản, phát hành công trái, trái phiếu và các hình thức huy động vốn hợp pháp khác theo quy định của pháp luật. Xây dựng hệ thống cho vay thế chấp nhanh gọn, hiệu quả, an toàn và dễ tiếp cận; bảo đảm việc kiểm soát và thu hồi nợ các khoản vay thế chấp; tiêu chuẩn hóa các công cụ và quy trình cho vay thế chấp nhà ở; xây dựng chính sách bảo hiểm, bảo lãnh, tín dụng nhà ở, kể cả tín dụng nhỏ, tín dụng nhà ở nông thôn để phát triển nhà ở; tạo điều kiện cho các đối tượng chính sách xã hội được tiếp cận các nguồn vốn cho mục đích cải thiện nhà ở. Nghiên cứu sửa đổi, bổ sung chính sách về thuế nhà ở nhằm khuyến khích sử dụng có hiệu quả nhà ở và hạn chế đầu cơ; ưu đãi thuế đối với các dự án phát triển nhà ở cho các đối tượng chính sách xã hội, nhà ở cho người có thu nhập thấp, nhà ở cho thuê.





♣ Về chính sách phát triển thị trường nhà ở và quản lý sử dụng nhà ở: nghiên cứu ban hành quy định về ưu đãi cũng như các chế tài cụ thể để bảo vệ quyền lợi của các nhà đầu tư và người thuê nhà ở; quy định rõ nghĩa vụ của các bên có liên quan nhằm khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia đầu tư xây dựng nhà ở cho thuê. Nghiên cứu cơ chế, chính sách và mô hình phát triển, quản lý nhà ở tái định cư để phục vụ nhu cầu bồi thường, giải phóng mặt bằng, thu hồi đất đai theo quy định của pháp luật. Tiếp tục nghiên cứu, hoàn thiện mô hình quản lý sử dụng nhà chung cư, phát huy vai trò của cộng

đồng dân cư và của các chủ sở hữu, chủ sử dụng trong quản lý sử dụng, bảo trì nhà ở nhằm duy trì và nâng cao tuổi thọ công trình

8.3 So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong cùng ngành

Bảng 11: So sánh tình hình tài chính hợp nhất 2017 với các doanh nghiệp cùng ngành

Đơn vị tính: triệu đồng

	 DAT XANH GROUP	 HADO GROUP	 CTCP BẤT ĐỘNG SẢN & ĐẦU TƯ VRC	 CEN LAND the real services
Tên Công ty	CTCP Tập đoàn Đất Xanh	CTCP Tập đoàn Hà Đô	CTCP Bất động sản và Đầu tư VRC	CTCP Bất động sản Thể Kỳ
Mã cổ phiếu	DXG	HDG	VRC	CRE
Năm thành lập	2003	1992	1980	2001
Vốn điều lệ @31/12/2017	3.031.927	759.681	500.000	500.000
Doanh thu	2.879.241	2.299.838	82.050	1.115.461
LNST công ty mẹ	750.891	178.375	78.708	246.199
LNST	1.085.420	273.103	77.118	253.261
EPS	2.478	2.349	3.611	11.970
SLCP đang lưu hành @ 31/12/2017	302.942.630	75.936.902	50.000.000	25.000.000
Biên lợi nhuận ròng	37,70%	11,87%	87,28%	22,70%
ROA	13,72%	3,61%	7,58%	25,59%
ROE	26,50%	13,94%	10,48%	55,14%

Nguồn: Tổng hợp BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 của các công ty

So với các công ty hoạt động trong ngành bất động sản, hoạt động kinh doanh của CENLAND là hoàn toàn khác biệt. Công ty sẽ là đơn vị môi giới bất động sản đầu tiên niêm yết trên sàn chứng khoán. Vì thế để so sánh tình hình kinh doanh của CENLAND

với các đơn vị khác là không dễ. Các công ty được lựa chọn so sánh là các công ty trong ngành bất động sản và/hoặc có quy mô tương đồng với CENLAND, bao gồm Công ty Cổ phần Bất động sản Đất Xanh (DXG), Công ty Cổ phần Hà Đô (DHG) và CTCP Bất động sản và Đầu tư VRC (VRC).

Kết thúc năm 2017, CENLAND có EPS đạt 11.970 đồng/cổ phiếu, lớn hơn nhiều so với kết quả của các công ty so sánh. Tỷ lệ ROA và ROE của CENLAND cũng đạt mức cao nhất trong đó ROE đạt 55,14%. Biên lợi nhuận ròng của CENLAND đạt 22,7%, thấp hơn so với VRC và DXG nhưng cao gần gấp đôi so với DHG.

8.4 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

Hiện tại, hoạt động kinh doanh chủ yếu của CENLAND là môi giới và kế hoạch trong tương lai là kinh doanh bất động sản. Đây là lĩnh vực kinh doanh có nhiều triển vọng trong những năm tới khi nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển và hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành và chính sách của Nhà nước. Chiến lược của CENLAND luôn được xem xét và điều chỉnh kịp thời, phù hợp và đón đầu các diễn biến của thị trường và kinh tế vĩ mô.

Lịch sử hình thành và phát triển của CENLAND đã trải qua nhiều lần biến động mạnh của thị trường bất động sản, cả khủng hoảng lẫn tăng trưởng nóng, và mỗi lần vượt qua khủng hoảng là CENLAND lại thêm lớn mạnh nhờ biết tận dụng cơ hội trong khó khăn để vươn lên.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Tổng số người lao động của Công ty tại thời điểm ngày 31/12/2017 là 1.899 người với cơ cấu người lao động cụ thể như sau:

Bảng 12: Cơ cấu lao động

STT	Chức năng	CENLAND	CEN SAIGON	WSL	RSM	Tổng cộng
1	Cấp quản lý	136	39	3	10	188
2	Bán hàng	1.191	223	12	-	1.426
3	Hỗ trợ văn phòng	88	120	12	65	285
Tổng cộng		1.415	382	27	75	1.899

Công ty có đội ngũ cán bộ quản lý nhiều kinh nghiệm, đã trưởng thành qua nhiều dự án. Có đội ngũ nhân viên kinh doanh, môi giới rất nhiệt huyết và nhiều kinh nghiệm, được

đào tạo và trang bị những “vũ khí” tiếp thị tối tân để đáp ứng với những cuộc cạnh tranh khốc liệt hiện nay.

Bên cạnh đó, đội ngũ hỗ trợ gián tiếp cũng là những “chiến binh thầm lặng”, góp phần quan trọng vào sự thành công của toàn Công ty.

9.2 Các chính sách đối với lao động (đào tạo, lương thưởng, trợ cấp)

❖ Chính sách tuyển dụng và đào tạo

Chính sách đào tạo và phát triển Nhân viên là một trong những công tác được ưu tiên hàng đầu của Công ty, với mục tiêu là sử dụng tối đa nguồn nhân lực hiện có và không ngừng trau dồi, nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ nhân viên, đáp ứng được tốt nhất các yêu cầu các vị trí công việc hiện tại, đồng thời sẵn sàng đáp ứng được với yêu cầu công việc trong tương lai.

Công ty sẽ căn cứ vào các yếu tố sau để đưa ra các khóa học phù hợp nhằm nâng cao kỹ năng & chuyên môn nghiệp vụ của Cán bộ nhân viên:

- Nhu cầu phát triển nhân sự của các phòng/bộ phận thông qua đánh giá KPI hoặc đề xuất của Trưởng phòng
- Nguồn giảng viên và khả năng của các giảng viên trong và ngoài công ty

Nội dung và hình thức đào tạo:

Đào tạo nội bộ áp dụng cho toàn bộ CBNV, gồm:

- Đào tạo định hướng
- Đào tạo nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ

Giảng viên của các khoá đào tạo nội bộ này là các cán bộ quản lý cấp cao giàu kinh nghiệm, bao gồm cả Chủ tịch và Phó chủ tịch HĐQT. Bên cạnh việc cung cấp và chia sẻ kiến thức, thì những buổi hội thảo về định hướng và tương lai nghề nghiệp nhằm tạo động lực cho nhân viên là yếu tố rất quan trọng trong Công ty.

Đào tạo bên ngoài (bên thứ 3 thực hiện đào tạo) áp dụng cho một số các vị trí dựa trên đề xuất của Trưởng phòng/bộ phận, gồm:

- Đào tạo kỹ năng
- Đào tạo nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ

❖ Chính sách tiền lương, thưởng, trợ cấp

Người lao động trong Công ty ngoài tiền lương được hưởng cố định còn được thưởng căn cứ theo trình độ, năng lực và hiệu quả công việc được giao.

Đối với các nhân viên bán hàng, ngoài chính sách lương cố định theo chế độ quy định, các nhân viên này còn được hưởng lương theo chính sách môi giới hoa hồng cho nhân viên, theo đó nhân viên bán hàng sẽ nhận ½ phí môi giới ngay khi giao dịch được thực hiện thành công. Số tiền còn lại sẽ được Công ty thanh toán cho nhân viên khi chủ đầu tư chi trả toàn bộ phí môi giới cho Công ty nhưng không chậm hơn ngày 30/03 của năm kế tiếp.

Ngoài chế độ tiền lương, Công ty thực hiện đầy đủ công bằng các chế độ chính sách khuyến khích người lao động như tiền phụ cấp, tiền lễ tết, thưởng hoàn thành kế hoạch. Tạo cho người lao động yên tâm để gắn bó và làm việc hết mình cho doanh nghiệp. Hàng năm Công ty đều tổ chức đánh giá định kỳ năng lực, khả năng hoàn thành công việc của cán bộ nhân viên để thực hiện nâng lương, thưởng, khuyến khích mọi thành viên nỗ lực phấn đấu trong công việc.

Công ty có chính sách khen thưởng xứng đáng với các cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc, có đóng góp sáng kiến trong hoạt động đem lại hiệu quả kinh doanh cao. Đồng thời, Công ty áp dụng các biện pháp, quy định xử phạt đối với các cán bộ có hành vi gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động và hình ảnh của Công ty.

Hệ thống đánh giá, tôn vinh nhân viên của CENLAND với chương trình bán niên “CEN AWARD” đã trở thành thương hiệu và được các cán bộ nhân viên các thế hệ và thời kỳ đánh giá là một động lực quan trọng khiến họ cống hiến hết mình cho sự phát triển của công ty.

10. Chính sách cổ tức

Công ty chi trả cổ tức cho các cổ đông theo kết quả sản xuất kinh doanh, sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật. Sau khi thanh toán số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Tỷ lệ cổ tức sẽ căn cứ theo quyết định của ĐHĐCĐ và theo quy định của pháp luật. Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ Lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do HĐQT đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại cuộc họp ĐHĐCĐ.

Năm 2016 Công ty đã chi trả cổ tức với tỷ lệ 30% vốn điều lệ bằng cổ phiếu và 77,32% vốn điều lệ bằng tiền.

Nhằm mục đích nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo các nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh giai đoạn 2018 – 2019, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty đã thông qua việc không chi trả cổ tức năm 2017.

ĐHĐCĐ thường niên năm 2018 đã thông qua Nghị quyết số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ ngày 06/04/2018 trong đó đã quyết định cổ tức ở mức 10% vốn điều lệ (chưa nêu rõ tiền mặt hay cổ phiếu).

11. Tình hình hoạt động tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm. BCTC của Công ty trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành. Báo cáo tài chính năm 2017 của Công ty đã được Công ty TNHH KPMG kiểm toán và đơn vị kiểm toán đã đưa ý kiến chấp thuận toàn phần đối với BCTC này.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Đồng Việt Nam.

Chi tiết các khoản mục trong báo cáo tài chính năm 2017 như sau:

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ. Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và lãi, lỗ phát sinh do thanh lý được ghi nhận vào thu nhập hay chi phí trong năm.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Tài sản cố định của Công ty chủ yếu là các phương tiện vận tải phục vụ việc đi lại cho cán bộ công nhân viên. Chi tiết được nêu tại mục 13 dưới đây. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định hữu hình như sau:

Bảng 13: Thời gian khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Máy móc thiết bị	3 năm
Phương tiện vận tải	6 năm
Thiết bị văn phòng	3 – 5 năm

Nguồn: BCTC kiểm toán của CTCP Bất động sản Thế Kỷ

Mức thu nhập bình quân của Cán bộ công nhân viên

Trong năm 2017, thu nhập bình quân đầu người của CBCNV làm việc chính thức trong toàn Công ty đạt 14,58 triệu đồng/người/tháng. Đối với các nhân viên bán thời gian, mức thu nhập đạt 4,79 triệu đồng/người/tháng. Mức thu nhập của Công ty là phù hợp với tình hình kinh doanh thực tế của Công ty và ở nhóm các công ty có thu nhập cao so với tình hình chung tại các doanh nghiệp cùng ngành.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty đã thực hiện tốt các nghĩa vụ công nợ cho các nhà cung cấp và đối tác, hiện Công ty không có bất cứ khoản nợ nào đến hạn hoặc quá hạn. Các khoản nợ phải trả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong các năm qua.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty nghiêm chỉnh thực hiện các chính sách thuế của Nhà nước cũng như các chính sách có liên quan đến người lao động. Công ty nộp các khoản phải nộp theo luật định đúng quy định của Nhà nước.

Bảng 14: Số dư các khoản phải nộp theo luật định của Công ty

Chi tiết	31/12/2016 (riêng)	31/12/2017 (riêng)	30/06/2018 (riêng)	31/12/2016 (hợp nhất)	31/12/2017 (hợp nhất)	30/06/2018 (hợp nhất)
Thuế GTGT	23.493	16.490	-	28.270	21.506	1.707
Thuế TNDN	25.964	25.591	29.565	26.647	33.260	32.857
Thuế TNCN	6.728	19.396	12.940	7.887	23.958	17.221
TỔNG CỘNG	56.185	61.477	42.505	62.804	78.724	51.785

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và 2017; BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản theo đó đặc thù kinh doanh là các giao dịch thường phát sinh vào thời điểm cuối năm, do đó đã phát sinh chênh lệch về thời điểm ghi nhận doanh thu và các loại thuế tương ứng. CENLAND đã cố gắng hạn chế đến mức tối đa các trường hợp phát sinh ngoài ý muốn này, tuy nhiên Công ty vẫn còn để lọt một số trường hợp. Công ty đã tự mình khắc phục các sai sót này bằng cách chủ động xác định số nộp chậm và/hoặc loại bỏ các chi phí không hợp lý, hợp

lệ. Trong năm 2016 số tiền phạt thuế phải nộp theo Quyết định thanh tra thuế là 453,33 triệu đồng và số tiền Công ty tự xác định nộp phạt là 420 triệu đồng. Trong năm 2017, số tiền Công ty tự xác định nộp phạt là 799,77 triệu đồng, chi tiết như sau:

Nội dung	Số tiền (VND)
Lãi chậm nộp thuế năm 2016	788.847.376
Lãi chậm nộp thuế GTGT bổ sung năm 2016	966.716
Nộp tiền vào NSNN: (C:757-TM:1001-KT:12/2016-ST:94,229,681-GChu:) (C:754-TM:4272-KT:12 /2016-ST:1,724,403-GChu:) (Thuế TNCN 2015+ tiền phạt chậm nộp)	1.724.403
Tiền phạt chậm nộp thuế GTGT T04/2017	8.236.987
Tổng cộng chi phí thuế, doanh nghiệp tự xác định	799.775.482

Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ và quy định của pháp luật hiện hành. Theo Điều lệ của Công ty, hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của HĐQT và ĐHĐCĐ. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HĐQT đề xuất và phải được ĐHĐCĐ thông qua.

Tổng dư nợ vay

Tại thời điểm hiện tại, Công ty không có bất cứ khoản nợ quá hạn nào. Trong năm 2016 và 2017, Công ty không có bất cứ khoản vay và nợ dài hạn nào. Các khoản vay và nợ ngắn hạn bà Nguyễn Thanh Bình (cá nhân không có liên quan đến ban lãnh đạo hoặc nắm giữ chức vụ tại Công ty) đã được Hội đồng quản trị phê duyệt.

Bảng 15: Chi tiết số dư khoản vay của Công ty

Chỉ tiêu	31/12/2016 (riêng)	31/12/2017 (riêng)	30/06/2018 (riêng)	31/12/2016 (hợp nhất)	31/12/2017 (hợp nhất)	30/06/2018 (hợp nhất)
Vay và nợ ngắn hạn	329.875	100.000	-	100.000	100.000	-
Vay bà Nguyễn Thanh Bình	201.000	100.000	-	100.000	100.000	-
Vay cá nhân khác	128.875	-	-	-	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và 2017; BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của Công ty, trong năm 2017, Công ty đã thực hiện vay vốn từ các bên không phải là bên liên quan của Công ty với thời hạn từ dưới 12 tháng đến 18 tháng và theo lãi suất thỏa thuận. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017, thời hạn còn lại của các khoản vay này là dưới 01 năm. Đến 30/06/2018, Công ty đã thanh toán hết các khoản vay và không còn bất cứ khoản nợ vay nào.

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 16: Số dư các khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016 (riêng)	31/12/2017 (riêng)	30/06/2018 (riêng)	31/12/2016 (hợp nhất)	31/12/2017 (hợp nhất)	30/06/2018 (hợp nhất)
Phải thu ngắn hạn	182.755	534.695	875.532	168.259	648.619	976.486
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	130.593	259.697	320.513	131.973	367.323	368.929
Trả trước cho người bán ngắn hạn	37.358	6.745	176.116	15.973	7.251	177.407
Phải thu ngắn hạn khác	20.196	273.645	385.275	25.703	279.436	436.522
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(5.391)	(5.391)	(6.372)	(5.391)	(5.391)	(6.372)
Phải thu dài hạn	651.971	307.924	430.694	652.528	315.067	430.694
Phải thu dài hạn khác	651.971	307.924	430.694	652.528	315.067	430.694

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016, năm 2017 và BCTC bán niên năm 2018 - CENLAND

Tại 30/06/2018 các khoản phải thu ngắn hạn trên BCTC hợp nhất đạt 976,48 tỷ đồng, tăng mạnh so với số 648,61 tỷ đồng tại 31/12/2017. Nguyên nhân tăng chủ yếu là do Công ty đã thực hiện trả trước 100 tỷ đồng cho CTCP Dolphin 2 Việt Nam để thực hiện hợp đồng mua bán sàn kinh doanh dịch vụ thương mại; 58 tỷ đồng cho Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Sản xuất Hạ Long; 6,8 tỷ đồng cho Công ty TNHH Gamuda Land Việt Nam. Ngoài ra Công ty đã thực hiện góp vốn trị giá 286 tỷ đồng với Công ty TNHH Nam Hồng và 72 tỷ đồng với CTCP Đầu tư và Phát triển Việt Anh để thực hiện các dự án xây dựng. Công ty ghi nhận các khoản góp vốn này vào khoản Phải thu ngắn hạn khác được quy định theo Điều 44 - “ Kế toán giao dịch hợp đồng hợp tác kinh doanh” tại thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014. Các thông tin nêu trên đã được thuyết minh tại BCTC soát xét 06 tháng năm 2018.

Bảng 17: Số dư các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016 (riêng)	31/12/2017 (riêng)	30/06/2018 (riêng)	31/12/2016 (hợp nhất)	31/12/2017 (hợp nhất)	30/06/2018 (hợp nhất)
Phải trả người bán ngắn hạn	25.493	115.711	87.495	19.448	113.596	88.760
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	72.511	52.749	653	73.271	53.572	10.626
Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	56.185	61.477	42.505	62.804	78.724	51.785
Phải trả người lao động	49.142	50.656	23.888	51.905	58.975	38.499
Chi phí phải trả ngắn hạn	-	-	2.899	-	38.671	21.181
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	-	-	6.377	-
Phải trả ngắn hạn khác	15.594	585	67.306	22.976	4.724	76.236
Vay ngắn hạn	329.875	100.000	-	329.875	100.000	-
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-	927	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	19.349	19.220	51.747	19.349	19.220	52.743
Phải trả dài hạn khác	-	-	-	-	2.000	-

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 18: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Công ty mẹ		Hợp nhất	
		Năm 2016	Năm 2017	Năm 2016	Năm 2017
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,36	1,39	0,44	1,51
Hệ số thanh toán nhanh <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u>	Lần	0,34	1,39	0,41	1,50

Chỉ tiêu	ĐVT	Công ty mẹ		Hợp nhất	
		Năm 2016	Năm 2017	Năm 2016	Năm 2017
Nợ ngắn hạn					
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,64	0,43	0,63	0,45
Hệ số Nợ/Vốn CSH	Lần	1,74	0,76	1,72	0,82
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Bình quân hàng tồn kho)	Vòng	604,54	971,40	140,81	153,95
DTT/Tổng tài sản BQ	Lần	4,66	4,52	4,66	4,47
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
Hệ số LNST/DTT	%	21,45%	24,59%	22,39%	22,70%
ROE (hệ số LNST/VCSH BQ) (*)	%	47,48%	51,08%	48,60%	55,14%
ROA (hệ số LNST/tổng TS BQ)	%	18,66%	23,88%	19,16%	25,59%
Hệ số LN từ HĐKD/DTT	%	27,36%	30,94%	27,20%	28,40%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017 của CTCP Bất động sản Thế Kỷ

(*) ROE (hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân) được tính như sau

$$= \frac{\text{LNST của cổ đông công ty mẹ trên báo cáo tài chính hợp nhất}}{\text{Bình quân của Vốn chủ sở hữu đầu kỳ và cuối kỳ trừ lợi ích cổ đông thiểu số}}$$

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh trong năm 2017 của Công ty đều cao hơn năm 2016. Năm 2017 hệ số thanh toán ngắn hạn theo số liệu hợp nhất đạt 1,51 lần, gấp hơn 03 lần so với năm 2016. Hệ số thanh toán nhanh theo số liệu hợp nhất năm 2017 đạt 1,50 lần, cao hơn nhiều so với mức 0,41 lần của năm 2016. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty đã thanh toán các khoản nợ vay trong năm 2017; số dư nợ vay tại 31/12/2017 là 100 tỷ đồng, nhỏ hơn 03 lần so với số vay 329,8 tỷ tại 31/12/2016.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn bao gồm Hệ số Nợ/Tổng tài sản và Hệ số Nợ/Vốn CSH trong năm 2017 đều thấp hơn so với năm 2016. Hệ số Nợ/Tổng tài sản hợp nhất năm 2017 đạt 0,45 lần so với 0,63 lần của năm 2016. Hệ số Nợ/Vốn CSH hợp nhất năm 2017 đạt 0,82 lần so với 1,72 lần của năm 2016. Nguyên nhân chủ yếu là do tại 31/12/2017 Công ty đã thanh toán phần lớn các khoản nợ vay.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Là doanh nghiệp hoạt động dịch vụ, hệ số vòng quay hàng tồn kho của Công ty qua các năm là rất lớn do số dư hàng tồn kho của Công ty là rất nhỏ. Hệ số DTT/Tổng tài sản bình quân của Công ty không thay đổi nhiều và dao động ở mức 4,47 lần đến mức 4,66 lần.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty cho thấy mức sinh lời tăng trưởng qua các năm. Hệ số LNST/DTT theo số liệu hợp nhất năm 2017 đạt 22,70%, cao hơn so với mức 22,39% của năm 2016. Hệ số ROE năm 2017 đạt 55,14% so với con số 48,60% của năm 2016. Hệ số ROA năm 2017 đạt 25,59% cao hơn so với 19,16% của năm 2016.

12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm toán nội bộ và Kế toán trưởng

12.1 Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm toán nội bộ và Kế toán trưởng

Bảng 19: Danh sách Ban lãnh đạo Công ty

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND/ Hộ chiếu
I.	Hội đồng quản trị			
1.	Nguyễn Trung Vũ	Chủ tịch HĐQT	14/11/1971	034071004381
2.	Phạm Thanh Hưng	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Người đại diện được ủy quyền công bố thông tin	10/09/1972	030072001940
3.	Nguyễn Thọ Tuyển	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	20/02/1983	111754876
4.	Lê Xuân Nga	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng	24/02/1987	135237790

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND/ Hộ chiếu
		Giám đốc		
5.	Nguyễn Đức Vui	Thành viên HĐQT độc lập kiêm Trưởng Ban kiểm toán nội bộ	10/10/1963	011035907
6.	Nguyễn Thị Hoàng Oanh	Thành viên HĐQT độc lập	07/07/1978	B28465510
II.	Ban Tổng Giám đốc			
1.	Nguyễn Thọ Tuyển	Đã trình bày ở trên		
2.	Lê Xuân Nga	Đã trình bày ở trên		
3.	Nguyễn Anh Hương	Phó Tổng Giám đốc	21/01/1969	011364954
4.	Nguyễn Thị Thanh	Phó Tổng Giám đốc	26/8/1980	012110014
5.	Trương Hùng Cường	Phó Tổng Giám đốc	17/11/1984	038084000198
6.	Cần Công Việt	Phó Tổng Giám đốc	08/03/1983	024083000624
7.	Nguyễn Minh Hội	Phó Tổng Giám đốc	22/7/1974	012438977
III.	Ban Kiểm toán nội bộ			
1.	Nguyễn Đức Vui	Đã trình bày ở trên	10/10/1963	011035907
2.	Trần Thị Nhượng	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ	22/10/1989	183557081
3.	Doãn Thị Thu Hương	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ	1987	050525096
IV.	Kế toán trưởng			
1.	Vũ Thị Xuân Giang	Kế toán trưởng	1984	125862564

12.2 Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị

Ông Nguyễn Trung Vũ - Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: Nguyễn Trung Vũ
- Giới tính: Nam

- Năm sinh: 14/11/1971
- Nơi sinh: Thái Bình
- Số CCCD: 034071004381 do Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư cấp ngày 19/01/2017
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: P1201 - Tòa nhà Hasico, ngõ 107 Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
1997 - 2001	Công tác tại Công ty Phát Triển Đầu Tư Công Nghệ FPT
2002 - đến nay	Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ Phần Bất Động Sản Thế Kỷ
2008 – đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP thẩm định giá Thế Kỷ
2010 – đến nay	Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ phần Bất động sản Cen Sài Gòn
2012 - đến nay	Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư và Phát triển BĐS Thế Kỷ
2014 – đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP dịch vụ gia tăng Bất động sản Thế Kỷ
2016 – đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP dịch vụ Golf và lễ hành Thế Kỷ Thành viên HĐQT Công ty CP Truyền thông và giải trí Ngôi Sao Mới
2017 – đến nay	Thành viên HĐQT Công ty CP dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu

- Công tác hiện nay tại CENLAND Chủ tịch HĐQT
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thẩm định giá Thế Kỷ

- Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ phần Bất động sản Cen Sài Gòn
- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển BĐS Thế Kỷ
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dịch vụ gia tăng Bất động sản Thế Kỷ
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dịch vụ Golf và Lữ hành Thế Kỷ
- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới
- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu

(ông Nguyễn Trung Vũ đã có cam kết chuyên giao bớt các vị trí chủ tịch/ thành viên hội đồng quản trị đang nắm giữ tại các tổ chức khác để đảm bảo đúng qui định hiện hành đối với công ty niêm yết)

- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 25.573.456 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 25.573.456 tương đương 51,15% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
- Số cổ phần của những Người có liên quan

TT	Tên cá nhân/tổ chức	Số CMND/Hộ chiếu	Số lượng CP nắm giữ, tỷ lệ sở hữu trên vốn điều lệ	Mối quan hệ
1.	Nguyễn Minh Hải	012438977 cấp ngày 29/10/2014 tại Hà Nội	172.800 (0,35%)	Em gái
2.	Công Ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ	GCN ĐKDN số 0104556472 do Sở KHĐT cấp lần đầu ngày 24/03/2010	25.573.456 (51,15%)	Chủ tịch HĐQT

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: Phạm Thanh Hưng

- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 10/09/1972
- Nơi sinh: Hải Dương
- Số CCCD: 030072001940 do Cục QLĐK cư trú và ĐGQL về dân cư cấp ngày 20/10/2016
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số 56 tổ 20, Mai Dịch, Cầu Giấy, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh quốc tế chuyên ngành Quản lý và chuyên giao Công nghệ.
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
1996 - 1997	Công tác tại Công ty TNHH Toyota Vietnam
1997 - 2004	Giám đốc chiến lược - Trung tâm Năng suất Việt Nam
2004 - 2008	Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần Thẩm định giá Hoàng Quân Hà Nội
	Phó Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần Sơn Trà
	Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần EPIC trí tuệ kinh doanh
	Giám đốc kinh doanh - Công ty Bất động sản Phú Thái
2008 - đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT - Công ty CP Bất động sản Thế Kỷ
2010 - đến nay	Phó CT HĐQT Công ty CP Tập đoàn Thế Kỷ
2012 - đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư và Phát triển BĐS Thế Kỷ
2014 - đến nay	Thành viên HĐQT Công ty CP dịch vụ gia tăng Bất động sản Thế Kỷ
2016 - đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Truyền thông và giải trí Ngôi Sao Mới

- Công tác hiện nay tại CENLAND Phó Chủ tịch HĐQT
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác
 - Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT Công ty CP thẩm định giá Thế Kỷ
 - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tập đoàn Thế Kỷ

- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư và Phát triển BĐS Thế Kỷ
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Truyền thông và giải trí Ngôi Sao Mới
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 294.660 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 294.660 tương đương 0,69% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Nguyễn Thọ Tuyển - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Thọ Tuyển
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 20/02/1983
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 111754876 do CA TP. Hà Nội cấp ngày 31/07/2013
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: D2503 Mullberry, phường Mỗ Lao, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh – Viện Công nghệ Châu Á
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
2005 - 2007	Quản lý tại Công ty Cổ phần Phát triển truyền thông Việt Nam

2007 - 2008	Chuyên viên phân tích tài chính doanh nghiệp - Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc gia NSI
2008 - 2011	Giám đốc - Công ty Cổ phần Bất động sản Cen Đổng Đa
2011 - 2016	Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2016 – đến nay	Tổng Giám đốc kiêm Thành viên HĐQT - CTCP Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 370.000 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 370.000 tương đương 0,74% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên và Quy chế lao động của Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Lê Xuân Nga - Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Lê Xuân Nga
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 24/02/1987
- Nơi sinh: Vĩnh Phúc
- Số CMND: 135237790 cấp ngày 28/06/2014 tại Vĩnh Phúc
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: B2815 – Imperia Garden – 203 Nguyễn Huy Tường, Thanh Xuân, Hà Nội

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
2008 - 2009	Công tác tại Công ty Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT
2009 - 2012	Trưởng phòng kinh doanh - CEN Hoàn Kiếm
2012 - 2013	Phó Giám đốc kinh doanh - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2014 - đến nay	Thành viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu

- Công tác hiện nay tại CENLAND Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Ngôi Sao Toàn Cầu
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 139.710 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 139.710 tương đương 0,28% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên và Quy chế lao động của Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Nguyễn Đức Vui - Thành viên HĐQT kiêm Trưởng ban kiểm toán nội bộ

- Họ và tên: Nguyễn Đức Vui
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 10/10/1963
- Nơi sinh: Hà Nội

- Số CMND: 011035907 cấp ngày 16/7/2008 tại Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 34 Tổ 12 phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, TP Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, tài chính kế toán
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
1985 – 2013	Công tác tại Công ty Cổ phần Bến xe Hà Nội
2013 – 2016	Phó Giám đốc Bến Xe Gia Lâm thuộc CTCP Bến xe Hà Nội
2016 – nay	Giám đốc Bến xe Gia lâm thuộc CTCP Bến xe Hà Nội
04/2018 – nay	Thành viên HĐQT kiêm Trưởng Ban kiểm toán nội bộ CTCP Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND Thành viên HĐQT kiêm Trưởng Ban kiểm toán nội bộ
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Giám đốc Bến xe Gia Lâm thuộc CTCP Bến xe Hà Nội
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 0 tương đương 0% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan

TT	Tên cá nhân/tổ chức	Số CMND/Hộ chiếu	Số lượng CP nắm giữ, tỷ lệ sở hữu trên vốn điều lệ	Mối quan hệ
1	Bà Trần Thị Tuyết Mai	011425683 cấp ngày 20/11/2007 tại CA Hà Nội	185.000 (0,37%)	Vợ

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Bà Nguyễn Thị Hoàng Oanh - Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Nguyễn Thị Hoàng Oanh
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 07/07/1978
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số Hộ chiếu: B28465510 do Cục XNC cấp ngày 27/2/2009
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Phòng 12-24, R2B Royal City, 72A Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Xã hội học
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
2000 - 2001	Công tác tại Trung tâm Thông tin, Bộ Kế hoạch và Đầu tư
2001 - 2006	Công tác tại Viện Nghiên cứu Con người
2006 – 2010	Công tác tại Cục Phát triển Doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư
2014 – 2016	Trưởng phòng Kinh doanh – Công ty TNHH Sao Quốc tế D&K
2016 – nay	Phó Giám đốc Chi nhánh – Công ty Cổ phần GSH Việt Nam
06/2017 – nay	Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỷ
01/2018 – nay	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Địa ốc Vinareal
04/2018 – nay	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
05/2018 – nay	TGD Công ty Cổ phần Dolphin 2 Việt Nam

- Công tác hiện nay tại CENLAND Thành viên HĐQT độc lập
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Phó Giám đốc Chi nhánh – Công ty Cổ phần GSH Việt Nam
 - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỷ
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Địa ốc Vinareal
 - TGD Công ty Cổ phần Dolphin 2 Việt Nam
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu tương đương 0% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

12.3 Sơ yếu lý lịch Ban Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Thọ Tuyển – Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT

Đã trình bày ở trên

Ông Lê Xuân Nga – Phó Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT

Đã trình bày ở trên

Ông Nguyễn Anh Hương – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Anh Hương
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 21/01/1969
- Nơi sinh: Hà Nội

- Số CMND 011364954 cấp ngày 15/03/2004 tại Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Tổ 19 Gia Thượng, p. Ngọc Thụy, Q.Long Biên, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Dược sĩ Đại học
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
1994 - 2009	Quản lý tại Công ty TNHH United Pharma Vietnam
2009 - 2011	Giám đốc kinh doanh - Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ
2012 - đến nay	Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 150.660 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 150.660 tương đương 0,3% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Bà Nguyễn Thị Thanh – Phó Tổng Giám đốc

- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 26/8/1980
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND/Hộ chiếu: 012110014 do CA Hà Nội cấp ngày 17/10/2013

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số 12 ngách 262A/39 Nguyễn Trãi, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngoại Ngữ, Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức vụ, đơn vị công tác
2002 - 2003	Công tác tại Công ty Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Cửu Long
2003 - 2007	Công tác tại Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ
2008 - 2009	Phó phòng Hành Chính – Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ
2010 - 2015	Trưởng phòng Dự án - Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ
2016 – nay	Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ Phần Bất động sản Thế Kỷ
06/2017 – nay	Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỷ
01/2018 – nay	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Địa ốc Vinareal
05/2018 – nay	TGD Công ty Cổ phần Dolphin 2 Việt Nam

- Công tác hiện nay tại CENLAND Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác
 - Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỷ
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng và Địa ốc Vinareal
 - TGD Công ty Cổ phần Dolphin 2 Việt Nam
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 58.000 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 58.000 tương đương 0,12% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có

- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Trương Hùng Cường – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Trương Hùng Cường
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 17/11/1984
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Số CCCD: 038084000198 do Cục CSDKQL cấp ngày 07/11/2014
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Tổ dân phố Phương, phường Tây Mỗ, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ khí
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
2007 - 2008	Công tác tại Công ty TNHH Sato Việt Nam
2008 - 2009	Công tác tại Công ty TNHH Nissan Techno Việt Nam
2009 - 2010	Công tác tại Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2011 - 2012	Trưởng phòng kinh doanh - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2013 - 2016	Giám đốc dự án - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2017 – đến nay	Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 58.200 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu

- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 58.200 tương đương 0,12% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Ông Cán Công Việt – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Cán Công Việt
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 08/03/1983
- Nơi sinh: Bắc Giang
- Số CCCD: 024083000624 do Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Cụm 2, xã Phụng Thượng, huyện Phúc Thọ, Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế và Cử nhân Quản lý Nhà nước
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
2007 – 2010	Công tác tại Bộ Tài Nguyên và Môi Trường
2011 – 2012	Phó Giám đốc kinh doanh - CTCP Bất động sản Info Việt Nam
2012 - 2013	Phó Giám đốc - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2013 - 2016	Giám đốc dự án - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2017 - đến nay	Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND: Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức: Không

khác

- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 101.400 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 101.400 tương đương 0,20% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Bà Nguyễn Minh Hồi – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Minh Hồi
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 22/7/1974
- Nơi sinh: Thái Bình
- Số CMND: 012438977 do CA TP. Hà Nội cấp ngày 29/10/2014
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Tổ 20, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ QTKD
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
1996 – 1997	Chuyên viên tại MICROSOFT Thái Lan
1997 – 2001	Trưởng phòng Kinh doanh và Marketing FPT Hà Nội
2003 – 2014	Giám đốc – CEN PLUS

2014 – 2016	Giám đốc dự án - CENLAND
2016 – Nay	Phó Tổng Giám đốc – CENLAND

- Công tác hiện nay tại CENLAND Phó TGD
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 172.800 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 172.800 tương đương 0,35% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan

TT	Tên cá nhân/tổ chức	Số CMND/Hộ chiếu	Số lượng CP nắm giữ, tỷ lệ sở hữu trên vốn điều lệ	Mối quan hệ
1.	Nguyễn Trung Vũ	034071004381 do Cục CSĐKQLCT cấp ngày 19/01/2017	Cá nhân sở hữu: 0 CP Đại diện sở hữu: 25.573.456 tương đương 51,15% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND	Anh trai

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

12.4 Sơ yếu lí lịch Ban kiểm toán nội bộ

Ông Nguyễn Đức Vui - Thành viên HĐQT kiêm Trưởng ban kiểm toán nội bộ

Đã trình bày ở trên

Bà Trần Thị Nhung – Thành viên BKT

- Họ và tên: Trần Thị Nhung
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1989
- Nơi sinh: Hà Nội

- Số CMND 183557081 do CA Hà Tĩnh cấp ngày 10/03/2014
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Khối 1, phường Đức Thuận, Thị xã Hồng Lĩnh, Hà Tĩnh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế, Học viện Tài Chính
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
2011-2014	Kế toán viên - Công ty CP công nghệ và giải pháp công nghiệp Việt Nam
2014-8/2017	Kế toán viên – Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
8/2017-Nay	Thành viên Ban kiểm toán nội bộ - CTCP Bất động sản Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND Thành viên Ban Kiểm toán
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 3.900 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 3.900 tương đương 0,01% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Bà Doãn Thị Thu Hương – Thành viên BKT

- Họ và tên: Doãn Thị Thu Hương
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1987
- Nơi sinh: Hà Nội

- Số CMND 050525096 do CA Sơn La cấp ngày 16/08/2005
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Tiểu khu Bệnh viện 1, Thị trấn Nông trường Mộc Châu, huyện Mộc Châu, tỉnh Sơn La
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác
2010 - 2014	Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ
2015 - 2016	Công ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ
2016 - đến nay	Thành viên BKT nội bộ Công ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ

- Công tác hiện nay tại CENLAND Thành viên BKT nội bộ
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không có
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 27.320 cổ phần, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: Không có
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 27.320 cổ phần, tương đương 0,05% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

12.5 Kế toán trưởng – Bà Vũ Thị Xuân Giang

- Họ và tên: Vũ Thị Xuân Giang
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1984

- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND 125862564 do Công an Bắc Ninh cấp ngày 08/10/2015
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Thôn Phượng Giáo, Thị trấn Thứa, Huyện Lương Tài, Tỉnh Bắc Ninh
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán
- Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị công tác	Chức vụ
2005 - 2006	Công ty TNHH Việt Cường	Kế toán tổng hợp
2006 - 2007	Hợp tác xã dệt xuất khẩu Phú Cát	Kế toán tổng hợp
2007 - 2009	Công ty CP xây dựng tư vấn thiết kế và cung ứng vật tư	Kế toán tổng hợp
2010 - 2011	Công ty Cổ phần Đầu tư Đức Việt	Kế toán trưởng
2011 - 2015	Công ty Cổ phần Tập đoàn TGT	Kế toán trưởng
2016 - đến nay	Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ	Kế toán trưởng

- Công tác hiện nay tại CENLAND Kế toán trưởng
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác Không
- Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu: 10.000 cổ phiếu, trong đó:
 - Số lượng cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phiếu tương đương 0,02% số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND
- Số cổ phần của những Người có liên quan Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Theo Quy chế lao động Công ty

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

Bảng 20: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 31/03/2018

Đơn vị tính: triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	25.236	5.516	19.720
Phương tiện vận tải	23.127	4.144	18.983
Dụng cụ văn phòng	2.109	1.372	737
Tài sản cố định vô hình	1.128	486	642
Phần mềm máy tính	115	91	24
Bản quyền phần mềm	638	313	325
Tài sản khác	375	82	292

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng tại 31/03/2018 của CTCP Bất động sản Thế Kỷ

Bảng 21: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 31/03/2018

Đơn vị tính: triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	30.319	6.030	24.289
Máy móc, thiết bị	36	15	21
Phương tiện vận tải	27.780	4.474	23.306
Dụng cụ văn phòng	2.503	1.542	961
Tài sản cố định vô hình	4.842	1.417	3.425
Phần mềm máy tính	3.862	1.033	2.829
Bản quyền phần mềm	638	313	325
Tài sản khác	342	71	271

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất tại 31/03/2018 của CTCP Bất động sản Thế Kỷ

Bảng 22: Danh mục một số tài sản giá trị lớn Công ty sở hữu tại 31/03/2018

Tên tài sản	Nguyên giá (triệu VND)
06 Xe ô tô Mazda3	7.415,89
Xe Mercedes GLK250 4 Matic	1.584,80
Xe Ford Transit Dcar President	1.559,24
02 Xe ô tô 7 chỗ Ford Everest (màu đen)	2.636,23
Xe ô tô Toyota Camry	979,23
04 Xe ô tô con 5 chỗ Mazda CX-5 20G	3.756,54

Nguồn: CENLAND

14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

14.1 Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2018- 2020

Bảng 23: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2018 – 2020
Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
	Thực hiện	Kế hoạch	% tăng giảm so với 2017	Kế hoạch	% tăng giảm so với 2018	Kế hoạch	% tăng giảm so với 2019
Doanh thu thuần	1.115.461	1.676.161	50,27%	2.221.960	32,56%	2.666.300	20,00%
Lợi nhuận sau thuế	253.261	320.000	26,35%	430.000	34,38%	516.000	20,00%
Vốn chủ sở hữu	578.340	1.523.340	163,40%	1.953.340	28,23%	2.469.340	26,42%
Tỷ suất LNST /Doanh thu thuần	22,70%	19,09%	-3,61%	19,35%	0,26%	19,35%	0,00%
Tỷ suất LNST / Vốn chủ sở hữu BQ	55,14%	30,45%	-24,69%	24,74%	-5,72%	23,33%	-1,40%
Tỷ lệ cổ tức/ vốn điều lệ	n/a	10%	10,00%	10,00%	0,00%	10%	0,00%

Nguồn: CTCP Bất động sản Thế Kỷ

Năm 2018, Công ty đạt chỉ tiêu doanh thu thuần 1.676.161 triệu đồng tương ứng mức lợi nhuận sau thuế đạt 320 tỷ đồng; năm 2019 mục tiêu doanh thu đạt 2.221,96 tỷ đồng tương ứng mức lợi nhuận sau thuế đạt 430 tỷ đồng; năm 2020 doanh thu kế hoạch là 2.666,3 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế là 516 tỷ đồng. Tính đến 30/06/2018, Công ty đã ghi nhận doanh thu 591,31 tỷ đồng, tương ứng 35% kế hoạch đề ra; lợi nhuận sau thuế trong 06 tháng năm 2018 đạt 144,6 tỷ đồng tương ứng 45,18% kế hoạch đề ra. Chỉ số Tỷ suất LNST /DTT dự kiến trong năm 2018 giảm nhẹ 3,61% so với năm 2017, chủ yếu là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế đã chậm hơn tốc độ tăng doanh thu.

14.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức nêu trên

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

Kế thừa những thành tựu đã đạt được trong năm 2017, dựa trên nền tảng vững chắc của một hệ thống Phân phối – tiếp thị BĐS hàng đầu Việt nam đã được hình thành và phát triển hơn 15 năm, đặc biệt khi CENLAND đã chào bán thành công cổ phiếu cho các đối tác có tiềm lực tài chính vững mạnh như VinaCapital và DragonCapital và sẽ được niêm

yết dự kiến trong quý 3 năm 2018, Hội đồng quản trị Công ty đặt ra những chiến lược và nhiệm vụ chính sau đây:

- Tập trung khai thác nguồn hàng cho hệ thống phân phối, bằng cách sử dụng triệt để năng lực của đội ngũ làm sản phẩm, sử dụng các chính sách tài chính linh hoạt và phù hợp như hợp tác đầu tư, hợp tác kinh doanh, đặt cọc bao tiêu... để đảm bảo đủ nguồn hàng tốt nhất, giá cả phù hợp thị trường cho hệ thống phân phối.
- Tăng cường hoạt động tự doanh (đầu tư thứ cấp) với các dự án được Ban lãnh đạo đánh giá có tiềm năng tốt để từ đó tận dụng các lợi thế về năng lực tài chính và mạng lưới bán hàng nhằm thu được tối đa nguồn lợi nhuận. Các dự án chính sẽ được tập trung triển khai trong năm 2019 như sau:

	Địa điểm	Đất nền và shop	Căn hộ	Cộng
1	Miền Bắc	824.370	549.580	1.373.950
2	Miền Trung	239.992	159.995	399.987
3	Miền Nam và Tây Nguyên	268.814	179.209	448.023
	CỘNG	1.333.176	888.784	2.221.960

- Mở rộng mạng lưới phân phối ra khắp các tỉnh thành trong cả nước nhằm bao phủ thị trường, giữ vững và mở rộng thị phần nội địa.
- Mở rộng thị trường quốc tế, đặt văn phòng đại diện ở các thị trường mục tiêu: Nhật bản, Singapore, Hồng Kông... và xem xét và sẵn sàng việc mở văn phòng ở các thị trường tiềm năng khác như Châu Âu, Mỹ và Úc khi thích hợp.
- Luôn không ngừng phát triển và hoàn thiện hệ thống quản lý, điều hành, kết hợp giữa con người và công nghệ để đảm bảo lợi thế quy mô của hệ thống.
- Hoàn thiện thể chế ở các cấp. Đặc biệt ở quy mô quản trị, đảm bảo rõ ràng, minh bạch và hiệu quả. Phần đầu mục tiêu trở thành mã cổ phiếu được nhiều nhà đầu tư săn lùng trên thị trường chứng khoán.

Kế hoạch tăng vốn điều lệ trong năm 2019

Chưa có

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập và xem xét các thông tin về hoạt động kinh doanh do Công ty cung cấp tại thời điểm lập Bản cáo bạch Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ đảm bảo và cam kết rằng các thông

tin và số liệu cung cấp cho SSI và cung cấp trong Bản cáo bạch này là minh bạch đúng sự thật và phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch kinh doanh của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ được xây dựng dựa trên tiềm lực thực tế của công ty và tiềm năng tăng trưởng của ngành bất động sản. Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2018 của Công ty đưa ra có thể thực hiện được nếu các hợp đồng của Công ty được thực hiện theo đúng dự kiến và không có những biến động lớn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như các mục tiêu chiến lược dài hạn của Công ty.

Lưu ý: Những đánh giá và nhận định của tổ chức tư vấn chỉ mang tính chất tham khảo, không đảm bảo chắc chắn cho kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty cũng như bao hàm hay đảm bảo cho giá cổ phiếu của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết

- ❖ **Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty đã thông qua kế hoạch phát hành trái phiếu doanh nghiệp không chuyển đổi, không có tài sản bảo đảm và không kèm chứng quyền, cụ thể như sau:**

Tổ Chức Phát Hành:	Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CENLAND)
Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh	Công ty được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101130306 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 20 tháng 08 năm 2001 với các ngành nghề chính là: Kinh doanh bất động sản, Tư vấn, môi giới bất động sản; Dịch vụ quản lý bất động sản, Nghiên cứu và phân tích thị trường, Tư vấn đầu tư, Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp...
Tên gọi Trái phiếu:	Trái phiếu Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CENLAND). (“Trái Phiếu”) Tên viết tắt: CEN
Loại Trái phiếu:	Trái Phiếu tạo lập nghĩa vụ trả nợ trực tiếp, không chuyển đổi, không có tài sản bảo đảm, không kèm chứng quyền và không phải là nợ thứ cấp của Tổ Chức Phát Hành, các Trái Phiếu phát hành cùng đợt sẽ có thứ tự ưu tiên thanh toán ngang nhau mà không một Trái Phiếu nào được hưởng ưu

đãi hơn Trái Phiếu khác.

Đồng tiền phát hành:	Đồng Việt Nam (VND)
Tổng số Trái phiếu dự kiến bán:	5.000.000 Trái phiếu
Tổng giá trị phát hành	500.000.000.000 VND (<i>Năm trăm tỷ đồng</i>)
Kỳ hạn Trái phiếu:	03 năm
Mục đích phát hành	Bổ sung nguồn vốn cho hoạt động đầu tư kinh doanh của công ty, trong đó ưu tiên cho các dự án đặt cọc bao tiêu và mua thứ cấp bất động sản nhằm kiểm soát nguồn cung trên thị trường. Ủy quyền cho Hội đồng quản trị phê duyệt phương án chi tiết sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành và số tiền vốn sử dụng cho mỗi dự án.
Hình thức phát hành:	Trái Phiếu được chào bán riêng lẻ theo quy định của Nghị định số 90/2011/NĐ-CP ngày 14 tháng 10 năm 2011 của Chính phủ về việc Phát hành trái phiếu doanh nghiệp.
Phương thức phát hành:	Phát hành riêng lẻ thông qua Đại lý phát hành. Theo đó, toàn bộ số Trái Phiếu phát hành sẽ được chào bán và phân phối cho không quá 99 Nhà đầu tư. Trái Phiếu ghi danh – phát hành theo hình thức chứng chỉ hoặc ghi sổ có ghi tên Người sở hữu.
Đối tượng mua Trái phiếu:	Cá nhân hoặc tổ chức Việt Nam và nước ngoài có đủ điều kiện mua Trái Phiếu.
Hình thức và Mệnh giá:	Trái phiếu được phát hành dưới hình thức ghi sổ, có phát hành giấy chứng nhận quyền sở hữu trái phiếu, có mệnh giá là 100.000 VNĐ/1 Trái Phiếu (<i>Một trăm nghìn Đồng Việt Nam trên một Trái Phiếu</i>)
Giá Phát hành:	100% mệnh giá
Kỳ Tính Lãi:	Kỳ tính lãi Trái Phiếu là 12 tháng (365 ngày). Kỳ tính lãi Trái Phiếu đầu tiên tính từ ngày phát hành đến ngày

31/12/2018.

Ngày Thanh Toán Lãi: Tiền lãi Trái Phiếu sẽ được trả trong vòng 15 ngày kể từ ngày 31/12 hàng năm.

Lãi Suất: Lãi suất Trái phiếu là 10,5 - 11%/năm.

Ngày Đáo Hạn: Dự kiến Quý II/2021

Phương thức trả gốc và lãi: Gốc trả vào Ngày Đáo Hạn. Lãi Trái Phiếu được thanh toán hàng năm.

Kế hoạch bố trí nguồn trả nợ: Tổ Chức Phát Hành sẽ sử dụng nguồn vốn từ tiền thu từ hoạt động kinh doanh BĐS.

Tài Sản Bảo Đảm: Trái phiếu phát hành không có tài sản đảm bảo.

Phương án sử dụng vốn: Vốn thu được từ việc phát hành trái phiếu sẽ được sử dụng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Công ty.

Thuế: Người Sở Hữu Trái Phiếu phải chịu các khoản thuế liên quan đến việc chuyển nhượng hoặc tiền lãi Trái Phiếu theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Sự kiện Vi phạm: Xem quy định về những sự kiện mà theo đó cho phép yêu cầu thanh toán Trái Phiếu trước thời hạn tại *Phần II. Các Điều khoản và Điều kiện của Trái Phiếu* mục “*Sự kiện Vi phạm*”.

Niêm yết: Hiện tại chưa dự tính niêm yết Trái Phiếu trên bất kỳ thị trường chứng khoán nào.

Quản lý chuyển nhượng: Thủ tục chuyển nhượng quyền sở hữu Trái Phiếu được thực hiện tại Tổ Chức Phát Hành.

Luật Điều chỉnh: Luật Việt Nam.

Tính đến ngày 27/07/2018, Công ty chưa thực hiện phát hành trái phiếu nói trên do điều kiện thị trường chưa đảm bảo và lượng vốn hiện tại của Công ty vẫn đáp ứng các hoạt động kinh doanh.

❖ **Cam kết về sửa đổi Điều lệ Công ty**

Công ty cam kết sẽ thực hiện điều chỉnh và bổ sung Điều lệ Công ty trong kỳ Đại hội đồng cổ đông gần nhất theo đúng quy định tại Thông tư 95/2017/TT-BTC ngày 22/09/2017 của Bộ Tài chính.

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá chứng khoán

10.000 (mười nghìn) đồng/cổ phần

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

50.000.000 cổ phiếu (Bằng chữ: Năm mươi triệu cổ phiếu)

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của Công ty

Tại thời điểm nộp hồ sơ niêm yết, số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng như sau:

- Theo quy định pháp luật, số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng 06 tháng kể từ ngày niêm yết là 26.928.886 cổ phần và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng 12 tháng kể từ ngày niêm yết là 13.464.443 cổ phần.
- Theo quy định trong đợt chào bán riêng lẻ cho các nhà đầu tư trong năm 2018, một số nhà đầu tư bị hạn chế chuyển nhượng như sau:
 - + số lượng cổ phần chào bán cho cán bộ công nhân viên bị hạn chế chuyển nhượng đến 31/12/2018 là 800.000 cổ phần và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng đến 31/12/2019 là 400.000 cổ phần; và
 - + số lượng cổ phần chào bán riêng lẻ cho một số nhà đầu tư cá nhân bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 06 tháng kể từ ngày 13/02/2018 là 6.500.000 cổ phần

Chi tiết cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng như sau:

❖ Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật như sau:

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán, theo quy định tại Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán và quy chế niêm yết của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM, cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc,

Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ, chi tiết như sau:

Bảng 24: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 06 tháng và 01 năm kể từ ngày niêm yết

STT	Họ và tên	Chức vụ	06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
Hội đồng quản trị				
1.	Nguyễn Trung Vũ	Chủ tịch HĐQT	-	-
2.	Phạm Thanh Hưng	Phó Chủ tịch HĐQT	294.660	147.330
3.	Nguyễn Thọ Tuyển	Thành viên HĐQT	370.000	185.000
4.	Lê Xuân Nga	Thành viên HĐQT	139.710	69.855
5.	Nguyễn Đức Vui	Thành viên HĐQT kiêm Trưởng Ban kiểm toán nội bộ	-	-
6.	Nguyễn Thị Hoàng Oanh	Thành viên HĐQT	-	-
Ban Tổng Giám đốc				
1.	Nguyễn Thọ Tuyển	Tổng giám đốc kiêm thành viên HĐQT	Đã trình bày ở trên	
2.	Lê Xuân Nga	Phó Tổng giám đốc kiêm thành viên HĐQT	Đã trình bày ở trên	
3.	Nguyễn Anh Hương	Phó Tổng giám đốc kiêm thành viên HĐQT	150.660	75.330
4.	Nguyễn Thị Thanh	Phó Tổng Giám đốc	58.000	29.000
5.	Trương Hùng Cường	Phó Tổng giám	58.200	29.100

STT	Họ và tên	Chức vụ	06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
		đốc		
6.	Cần Công Việt	Phó Tổng giám đốc	101.400	50.700
7.	Nguyễn Minh Hồi	Phó Tổng giám đốc	172.800	86.400
Kế toán trưởng				
1.	Vũ Thị Xuân Giang	Kế toán trưởng	10.000	5.000
Cổ đông lớn có liên quan đến thành viên HĐQT				
1.	Công Ty Cổ phần Tập đoàn Thế Kỷ	Cổ đông lớn có liên quan đến người nội bộ	25.573.456	12.786.728
Tổng cộng			26.928.886	13.464.443

❖ **Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của Công ty như sau:**

- (i) Trong đợt chào bán cổ phiếu cho cán bộ nhân viên của Công ty năm 2018 để tăng vốn từ 250 tỷ đồng lên 500 tỷ đồng, Công ty đã quy định về thời gian hạn chế chuyển nhượng đối với một số đối tượng là: cổ phần được mua bị hạn chế chuyển nhượng 100% đến hết ngày 31/12/2018 và hạn chế chuyển nhượng 50% đến hết 31/12/2019 (trừ trường hợp được Hội đồng Quản trị chấp thuận điều chỉnh).

Theo đó, số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng đến 31/12/2018 là 800.000 cổ phần và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng đến 31/12/2019 là 400.000 cổ phần.

- (ii) Trong đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ cho một số nhà đầu tư năm 2018 để tăng vốn từ 250 tỷ đồng lên 500 tỷ đồng, Công ty đã quy định về thời gian hạn chế chuyển nhượng đối với một số đối tượng là: cổ phần được mua bị hạn chế chuyển nhượng 100% trong vòng 06 tháng kể từ ngày 13/02/2018 (là ngày hoàn thành thanh toán tiền mua cổ phần), theo đó số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng là 6.500.000 cổ phần, chi tiết như sau:

STT	HỌ VÀ TÊN	SỐ ĐKSH	SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN
1	VIETNAM ENTERPRISE INVESTMENTS LIMITED	Giấy chứng nhận thành lập Công ty số CR-59397	3.500.000

STT	HỌ VÀ TÊN	SỐ ĐKSH	SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN
2	AMERSHAM INDUSTRIES LIMITED	Số giấy chứng nhận thành lập: 419641	2.025.000
3	AQUILA SPC LTD	Chứng nhận thành lập Công ty số WC-316476	720.480
4	VIOLA LTD	Giấy chứng nhận thành lập Công ty số WC-328281	254.520
	Tổng cộng		6.500.000

5. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu của cổ phiếu CEN là giá được tính toán dựa trên các phương pháp:

- (a) Phương pháp so sánh hệ số giá cổ phiếu trên giá trị sổ sách mỗi cổ phần (P/B);
 (b) Phương pháp chiết khấu dòng tiền.

Ghi chú: Đây chỉ là 02 trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra, giá của cổ phần CENLAND còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường

a. Phương pháp so sánh P/B

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (“GTSS”) của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh tương đồng với CEN đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán.

Công thức định giá

$$P = GTSS * P/B_{bq}$$

trong đó

✓ P: Giá cổ phiếu

✓ GTSS: giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần

✓ P/B_{bq}: Hệ số giá / GTSS

- Giá trị sổ sách của CENLAND trong năm 2017 được tính toán như sau:

Vốn chủ sở hữu theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2017 A 578.339.724.173 VND

Lợi ích cổ đông không kiểm soát theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2017 B 18.934.946.333 VND

Số lượng cổ phần tại 31/12/2017 C 25.000.000 cổ phần

Giá trị sổ sách của cổ phần CENLAND tại 31/12/2017 22.376 đồng/cổ phần
 = (A-B)/C

- Chỉ số P/B bình quân được tính như sau:

Do CENLAND là công ty đầu tiên có đặc thù kinh doanh là hoạt động môi giới bất động sản có kế hoạch niêm yết trên sàn chứng khoán nên việc so sánh tương đồng là không thể. Vì vậy, Công ty tiến hành so sánh với chỉ số P/B toàn thị trường Việt Nam tại thời điểm 23/07/2018 là 2,56 lần. (Nguồn: SSI tại 23/07/2018).

- Giá cổ phần CENLAND theo phương pháp P/B được tính như sau:

$$\begin{aligned}\text{Giá cổ phần CENLAND} &= \text{P/B bình quân} * \text{GTSS} \\ &= 2,56 * 22.376 \\ &= 57.283 \text{ đồng/cổ phần}\end{aligned}$$

Theo phương pháp so sánh P/B, giá cổ phần của CENLAND dự kiến là 57.283 đồng/cổ phần.

b. Phương pháp Chiết khấu Dòng tiền

Phương pháp Chiết khấu dòng tiền (“DCF”) chỉ ra giá trị nội tại của Công ty dựa trên khả năng sinh lời của Công ty trong tương lai, mà cụ thể hơn là dòng tiền tự do mà các Nhà đầu tư, bao gồm cổ đông và các tổ chức tín dụng của doanh nghiệp có thể nhận được.

Dựa trên các kế hoạch kinh doanh và đầu tư của Công ty trong tương lai, dòng tiền tự do đã loại bỏ yếu tố nợ vay được chiết khấu ngược về thời điểm định giá.

Kết quả thu được khi chiết khấu dòng tiền tự do đã loại bỏ yếu tố nợ vay, cộng với số dư tiền mặt tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp sau khi trừ đi nợ phải trả và lợi ích cổ đông thiểu số, từ đó xác định ra giá trị vốn cổ phần của doanh nghiệp và giá cổ phiếu.

Kỳ dự báo của CENLAND là các năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 các năm 2018 và năm 2019. Dòng tiền tự do và giá trị thu hồi cuối kỳ dự báo được chiết khấu về thời điểm 31 tháng 03 năm 2018.

Công thức tính và các giả định được sử dụng trong phương pháp định giá:

- **Dòng tiền tự do hàng năm** = EBIT x (1 – thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp) + Khấu hao tài sản cố định + Thay đổi vốn lưu động – Giá trị đầu tư tài sản cố định; Giả định trong những năm tới Công ty không có bất cứ khoản đầu tư mua sắm máy móc thiết bị nào có giá trị lớn.
- **Giá trị thu hồi cuối kỳ (năm 2019)** = Dòng tiền tự do năm 2019 x (1 + g)/(WACC – g); trong đó g là tăng trưởng dòng tiền tự do từ sau năm 2019, ước tính duy trì bền vững ở mức 2%; WACC là chi phí sử dụng vốn bình quân hàng năm của Công ty, được tính ở mức 15%.

- **Giá trị vốn góp của Công ty** = Tổng giá trị chiết khấu về thời điểm 31/03/2018 của dòng tiền tự do của CENLAND trong các năm 2018 và năm 2019 và Giá trị thu hồi cuối kỳ, trừ đi nợ và lợi ích cổ đông thiểu số, cộng với tiền và các khoản tương đương tiền tại 31/03/2018.

Các giả định cùng kết quả xác định giá trị của cổ phiếu CENLAND theo Phương pháp DCF được trình bày tại bảng sau:

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Các khoản mục	2018	2019
1.	Dòng tiền tự do hàng năm	49,14	435,74
2.	Dòng tiền tự do hàng năm chiết khấu về 31/03/2018	44,25	341,19
3.	Giá trị thu hồi cuối kỳ chiết khấu về 31/03/2018		2.677,08
4.	Tổng giá trị dòng tiền chiết khấu về 31/03/2018	3.062,53	
5.	Tiền và các khoản tương đương tiền tại 31/03/2018	412,6	
6.	Nợ thuần	3,8	
7.	Lợi ích cổ đông thiểu số	19,6	
8.	Giá trị vốn góp của Công ty	3.451,68	
9.	Số lượng cổ phần đang lưu hành của CENLAND	50.000.000	

Giá trị mỗi cổ phần CENLAND theo phương pháp DCF = 69.034 đồng/cổ phần.

Theo Phương pháp DCF, giá cổ phần của CENLAND dự kiến là 69.034 đồng/cổ phần.

c. Tổng hợp các phương pháp tính giá cổ phần CENLAND

Giá cổ phần CENLAND được tính toán dựa trên trung bình giá của 03 phương pháp nêu trên như sau:

Giá cổ phần CENLAND theo PB	:	57.283 đồng/cổ phần
Giá cổ phần CENLAND theo DCF	:	69.034 đồng/cổ phần
Trung bình giá	:	63.158 đồng/cổ phần

Căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm hiện tại, ban lãnh đạo Công ty quyết định chọn giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên của Công ty là 50.000 đồng/cổ phần.

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

Giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ đối với người nước ngoài sẽ được thực hiện theo các quy định pháp luật hiện hành. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài.

Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân thủ theo quy định tại Điều 2 Nghị định 60/NĐ-CP/2015 ban hành ngày 26/6/2015 của Thủ tướng Chính Phủ sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn một số điều của luật chứng khoán và luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Theo đó, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty đại chúng được quy định như sau:

a) Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo điều ước quốc tế;

b) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.

Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;

c) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác;

d) Đối với công ty đại chúng không thuộc các trường hợp quy định tại Điểm a, b, c nói trên, tỷ lệ sở hữu nước ngoài là không hạn chế, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.

Hiện nay các ngành nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ không thuộc trường hợp hạn chế tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Điều lệ Công ty chưa quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại ngày 01/06/2018 là 25% số lượng cổ phần đang lưu hành tương đương 12.500.000 cổ phần.

7. Các loại thuế có liên quan

7.1. Đối với Công ty

a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Căn cứ “*Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013; Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/02/2015 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014, Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/08/2014, Thông tư số 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính*” thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ thông sẽ là 20%.

b. Thuế giá trị gia tăng (VAT)

Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của *Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2013 và Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/02/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và các văn bản hướng dẫn thi hành.*

Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là: 10%

7.2. Đối với nhà đầu tư

a. Đối với nhà đầu tư cá nhân

Theo quy định tại Điều 3 Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 26/2012/QH13 ban hành ngày 22/11/2012 và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ban hành ngày 27 tháng 6 năm 2013 của Chính phủ các khoản thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyên nhượng vốn (thu nhập từ chuyên nhượng chứng khoán). Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.

- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
 - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
 - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0.1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
 - Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0.1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.
- Kỳ tính thuế:
 - Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
 - Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

b. Đối với nhà đầu tư tổ chức

- Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

+ Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

+ Thuế suất = Thuế suất thuế TNDN của tổ chức đầu tư.

- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x

việc bán cổ phiếu 0,1%.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-24) 3936 6321

Fax: (84-24) 3936 6311

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

2. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH KPMG

Địa chỉ: Tầng 46, Keangnam Landmark 72, số E6 Phạm Hùng, Mễ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3946 1600

Fax: (84-24) 39461601

Website: <http://kpmg.com.vn/>

VII. DANH MỤC CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN**I. Các quy định chung**

1 Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2014

II. Các văn bản liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty

1 Luật Đất đai ngày 29 tháng 11 năm 2013

2 Luật Xây dựng ngày 18 tháng 6 năm 2014

4 Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 ngày 26/11/2014

III. Các văn bản thuế

1 Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008

2 Thông tư số 123/2012/TT-BTC ngày 27/07/2012 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12

3 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18 tháng 06 năm 2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12

IV. Các văn bản liên quan đến hoạt động chứng khoán

1 Luật chứng khoán số 70/2006/QH11

Luật chứng khoán số 62/2010/QH12

2 Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán

Nghị định số 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 7 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán.

3 Thông tư số 155/2015/TT-BTC hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán

4 Nghị định số 108/2013/NĐ-CP ngày 23 tháng 09 năm 2013 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán

VIII. PHỤ LỤC

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

Phụ lục II: Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết

Phụ lục III: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Phụ lục IV: Báo cáo tài chính soát xét bán niên năm 2018

Hà Nội, ngày 10 tháng 08 năm 2018

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN TRUNG VŨ
KẾ TOÁN TRƯỞNG

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN THỌ TUYẾN
TRƯỞNG BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ



VŨ THỊ XUÂN GIANG



NGUYỄN ĐỨC VUI

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN
GIÁM ĐỐC KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ PHÍA BẮC



NGUYỄN NGỌC ANH