

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

BẢN CÁO BẠCH



DAT XANH SERVICES

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT XANH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3602545493, đăng ký lần đầu ngày 21/07/2011 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và thay đổi lần thứ 13 ngày 22/07/2020 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 29/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 23 tháng 3 năm 2021)

ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

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

1. CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT XANH

Trụ sở chính : 2W Ung Văn Khiêm, P.25, Quận Bình Thạnh, TP.HCM

Điện thoại : (028) - 62 52 52 52

Fax: 025 18 82 61 52

Website : www.datxanhservices.vn

2. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Trụ sở chính : Tòa nhà Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (+84) 28 3914 3588

Fax: +84) 28 3914 3209

Website : www.vpsc.com.vn

Phụ trách công bố thông tin

Họ và tên: Ông Nguyễn Trường Sơn

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Điện thoại: (84-28) 6252 5252

ATV 027

ATV 027

ỦY BAN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT XANH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3602545493, đăng ký lần đầu ngày 21/07/2011 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và thay đổi lần thứ 13 ngày 22/07/2020 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phiếu
Giá chào bán	: Không thấp hơn 12.457 đồng/cổ phiếu.
Tổng số lượng chào bán	: 71.660.228 cổ phiếu, bao gồm 35.830.114 cổ phần của cổ đông hiện hữu và 35.830.114 cổ phần phát hành mới
Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá:	716.602.280.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI:



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Trụ sở chính : Tòa nhà Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều , Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (+84) 28 3914 3588

Fax: +84) 28 3914 3209

Website : www.vcsc.com.vn

ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:



CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ : 2 Hải Triều, Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-28) 3915 7888

Website : www.ey.com

MỤC LỤC



I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH...	1
1. Tổ chức phát hành	1
2. Tổ chức tư vấn.....	1
II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	2
1. Rủi ro về kinh tế	2
2. Rủi ro luật pháp.....	4
3. Rủi ro đặc thù ngành	4
4. Rủi ro từ phía nhà phát triển bất động sản	5
5. Rủi ro của đợt chào bán.....	5
6. Rủi ro pha loãng	6
7. Rủi ro quản trị công ty	6
8. Rủi ro khác	6
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	7
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	8
1. Thông tin chung về tổ chức phát hành	8
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty	10
4. Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý.....	11
5. Thông tin về công ty mẹ, công ty con của Công ty, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty, những công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối	13
6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Công ty.....	18
7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Công ty tại các doanh nghiệp khác ..	18
8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành.....	18
9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.....	19
10. Hoạt động kinh doanh	20
11. Chính sách với người lao động	37
12. Chính sách cổ tức	39
13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty	41
14. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Công ty, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.....	41
15. Thông tin về cam kết của Công ty không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích	41
V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH.....	41

1	Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	41
2	Tình hình tài chính	43
3	Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức phát hành	46
4	Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức hợp nhất	46
VI.	THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC (GIÁM ĐỐC), PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (PHÓ GIÁM ĐỐC), KẾ TOÁN TRƯỞNG.....	48
1	Thông tin về cổ đông sáng lập	48
2	Thông tin về cổ đông lớn	48
3	HDQT, Ban Tổng Giám đốc, Ủy Ban Kiểm toán, Kế toán trưởng	49
VII.	THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	58
1.	Loại cổ phiếu:.....	58
2.	Mệnh giá:	58
3.	Tổng số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán	58
4.	Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá: 716.602.280.000 đồng	61
5.	Giá chào bán dự kiến.....	61
6.	Phương pháp tính giá	61
7.	Phương thức phân phối	61
8.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	62
9.	Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu	62
10.	Hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng cổ phiếu	63
11.	Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	63
12.	Hủy bỏ đợt chào bán	63
13.	Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài	63
14.	Các loại thuế có liên quan	63
15.	Thông tin về các cam kết	65
VIII.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	66
IX.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN:.....	66
1.	Đầu tư hoàn thiện platform Công nghệ Bất động sản	67
2.	Đầu tư phát triển Mạng môi giới Bất động sản bán lại	67
3.	Đầu tư phát triển các dịch vụ Bất động sản khác	67
4.	Mạng môi giới Bất động sản bán mới	68
X.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	68
1.	Tổ chức tư vấn chào bán	68
2.	Tổ chức kiểm toán.....	69
3.	Đại lý phân phối	70
	PHỤ LỤC.....	70

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Lương Trí Thìn	Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Trường Sơn	Tổng Giám đốc
Bà Đỗ Thị Thái	Trưởng Ủy Ban kiểm toán
Bà Trần Thị Phương Loan	Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo không có thông tin hoặc số liệu sai sót mà có thể gây ảnh hưởng đối với các thông tin trong Bản cáo bạch.

2. Tổ chức tư vấn

Ông Tô Hải	Tổng Giám đốc
-------------------	---------------

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (“VCSC”) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng Tư vấn số 01/2021/HD-IB.VCSC với Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh cung cấp.

II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

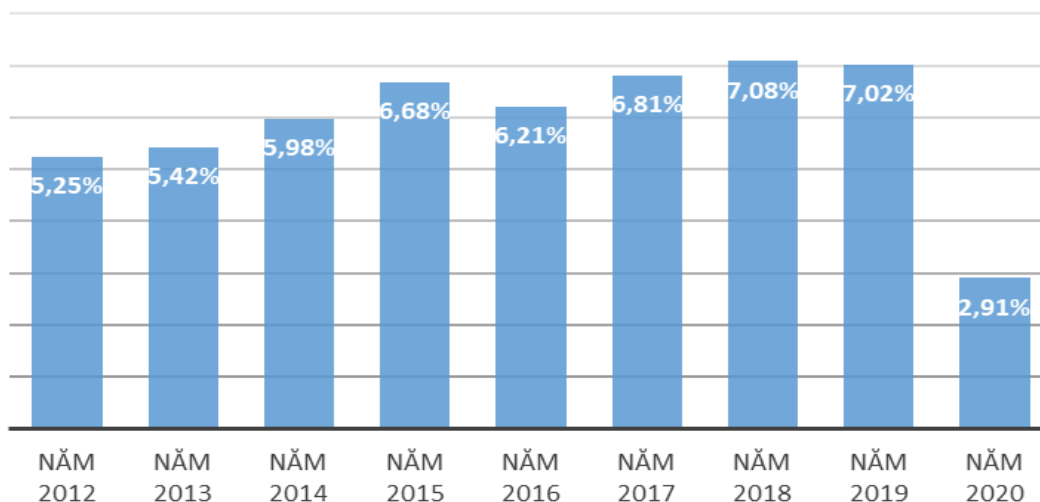
Yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động và triển vọng kinh doanh đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải thích nghi kịp thời với sự biến động của các yếu tố từ môi trường kinh doanh. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro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

1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (“GSO”) Tổng sản phẩm trong nước (GDP) quý IV/2020 ước tính tăng 4,48% so với cùng kỳ năm trước, là mức tăng thấp nhất của quý IV các năm trong giai đoạn 2011-2020. Tính chung năm 2020, GDP tăng 2,91% (Quý I tăng 3,68%; quý II tăng 0,39%; quý III tăng 2,69%; quý IV tăng 4,48%), tuy là mức tăng thấp nhất của các năm trong giai đoạn 2011-2020 nhưng trong bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, ảnh hưởng tiêu cực tới mọi lĩnh vực kinh tế – xã hội thì đây là thành công lớn của Việt Nam. Mức tăng trưởng năm 2020 của Việt Nam thuộc nhóm cao nhất thế giới.

Công ty hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam nên kết quả hoạt động kinh doanh cũng như sự tăng trưởng của Công ty phụ thuộc nhiều vào sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong suốt 10 năm qua tương đối ổn định, Việt Nam trở thành điểm sáng trong thu hút đầu tư, từ đó đã tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp trong nước. Mặc dù nền kinh tế Việt Nam được dự đoán sẽ tăng trưởng trong các năm tiếp theo nhưng trong bối cảnh diễn biến phức tạp của đại dịch Covid-19, tình hình kinh tế, chính trị, xã hội thế giới còn nhiều vấn đề bất ổn, kinh tế Việt Nam vẫn chứa đựng các rủi ro tiềm ẩn. Tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm sút có thể ảnh hưởng tới nhu cầu mua nhà của người tiêu dùng, qua đó tạo ra rủi ro doanh thu, dòng tiền, hàng tồn kho, ảnh hưởng đến lợi nhuận và hoạt động của Công ty.

Tốc độ tăng GDP các năm 2011-2020

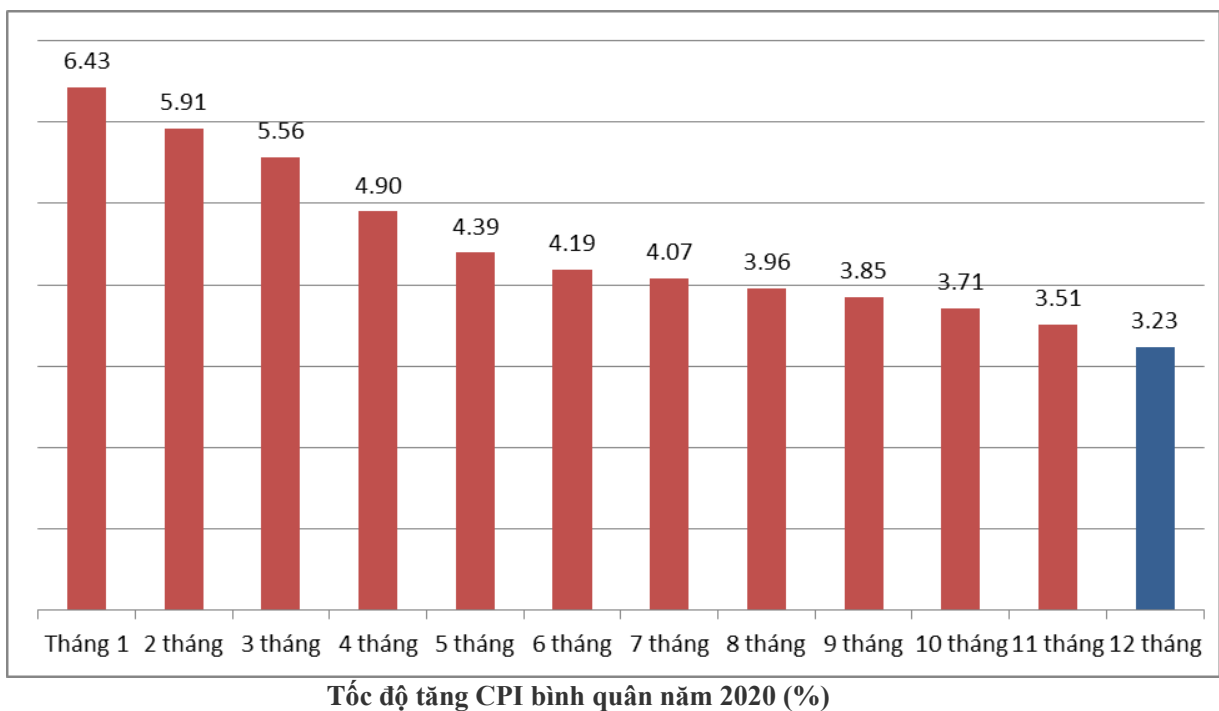


Nguồn: Tổng cục thống kê

1.2. Rủi ro lạm phát

Nhìn chung, mặt bằng giá năm 2020 tăng khá cao so với cùng kỳ năm trước, ngay từ tháng Một đã tăng 6,43%, ảnh hưởng đến công tác quản lý, điều hành giá của năm 2020, dẫn đến việc kiểm soát lạm phát theo mục tiêu dưới 4% Quốc hội đặt ra gặp nhiều khó khăn, thách thức. Tuy nhiên, với sự chỉ đạo, điều hành sát sao của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, sự phối hợp của các Bộ, ngành, địa phương, mức tăng của CPI được kiểm soát dần qua từng tháng với xu hướng giảm dần. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2020 tăng 3,23% so với năm trước, đạt mục tiêu kiểm soát lạm phát, giữ CPI bình quân năm 2020 dưới 4% của Quốc Hội đề ra trong bối cảnh một năm với nhiều biến động khó lường. CPI tháng 12/2020 tăng 0,19% so với tháng 12/2019, là mức thấp nhất trong giai đoạn 2016-2020.

Lạm phát cơ bản tháng 12/2020 tăng 0,07% so với tháng trước và tăng 0,99% so với cùng kỳ năm trước. Lạm phát cơ bản bình quân năm 2020 tăng 2,31% so với bình quân năm 2019.



Nguồn: Tổng cục thống kê

Mặc dù thế, với những diễn biến khó lường của kinh tế thế giới trong năm 2021 tới đây, nền kinh tế vẫn còn phải đối mặt với những nguy cơ bất ổn và lạm phát có thể quay trở lại bất cứ lúc nào. Đối với doanh nghiệp hoạt động trong ngành bất động sản như Công ty, trường hợp lạm phát tăng cao sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua sự gia tăng của các chi phí đầu vào, đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu, xây dựng, nhân công và lãi vay.

1.3. Rủi ro lãi suất

Lãi suất ảnh hưởng rất lớn lên hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bất động sản. Mức lãi suất cao, ngoài việc cản trở nhu cầu vay vốn để mua nhà và đầu tư, còn gia tăng chi phí tài chính, tạo ra rủi ro đòn bẩy với các doanh nghiệp. Nhằm giảm bớt khó khăn do tác động của dịch Covid-19, tạo điều kiện cho nền kinh tế có điều kiện phục hồi nhanh, trong năm 2020 Ngân hàng Nhà nước liên tiếp điều chỉnh giảm 3 lần các mức lãi suất điều hành với tổng mức giảm 1,5%-2%/năm. Mặt bằng lãi suất có xu hướng giảm, lãi suất cho vay tối đa đối với các lĩnh vực ưu tiên hiện ở mức 4,5%/năm, giảm khoảng 2,5%/năm so với năm 2016. Diễn biến

lãi suất thấp và được giữ ổn định đã tạo niềm tin ở các nhà đầu tư bất động sản cũng như người mua có nhu cầu nhà ở cần vay vốn ngân hàng. Các ngân hàng cũng đã mạnh dạn tung ra những chương trình cho vay mua bất động sản với kỳ hạn dài lên đến 20 – 25 năm. Vì thế, với diễn biến thuận lợi của lãi suất như hiện nay Công ty sẽ có cơ hội giữ ổn định các loại chi phí tài chính, ghi nhận tăng trưởng doanh số bất động sản, nhờ thế tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2021 và các năm tiếp theo.

2. Rủi ro luật pháp

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

Công ty là công ty cổ phần, hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, DXS luôn đảm bảo tuân thủ các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Đất đai, Luật kinh doanh Bất động sản, các bộ luật về Thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty.

Năm 2020 là năm đánh dấu bước tiến lớn trong hệ thống pháp luật Việt Nam khi Quốc hội đã hoàn thành thông qua hàng loạt các Luật, Bộ Luật,... với những thay đổi tích cực giúp điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, quá trình này có thể dẫn đến tình trạng doanh nghiệp cập nhật không kịp thời, làm ảnh hưởng đến tính tuân thủ nghiêm ngặt được đặt ra trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

3. Rủi ro đặc thù ngành

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

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

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

3.2. Rủi ro cạnh tranh

Cạnh tranh trong kinh doanh luôn là vấn đề của mọi doanh nghiệp, không ngoại trừ Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh. 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: Cạnh tranh trực tiếp từ dịch vụ của các công ty môi giới khác và 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.

3.3. 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. Lường 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 đặc biệt là Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (công ty mẹ).

4. 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 DXS 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 DXS.

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 DXS là một lựa chọn hoàn toàn chính xác. Điểm mạnh nhất của DXS là sở hữu mạng lưới bán hàng trải dài khắp 63 tỉnh thành cả nước 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 DXS và các đối tác phát triển bất động sản.

Tuy nhiên để giảm thiểu các rủi ro này, Ban lãnh đạo DXS ưu tiên 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.

5. Rủi ro của đợt chào bán

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó dự báo do hậu quả của đại dịch Covid-19. Trong kịch bản tiêu cực, Nhà đầu tư có khả

năng chuyên sang tích trữ tài sản thay vì đầu tư vào chứng khoán, Công ty có thể gặp rủi ro chưa phân phối hết dẫn đến Công ty không đạt tỷ lệ đủ để thỏa mãn điều kiện niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán. Trong trường hợp này, lượng cổ phiếu chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá chào bán phù hợp tại thời điểm chào bán nhưng không thấp hơn so với giá các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian chào bán nếu xét thấy cần thiết. Đối với các cổ phần dự định phát hành mới, Hội đồng quản trị chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Công ty.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty nói riêng và thị trường Bất động sản Việt Nam nói chung trong tương lai thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt chào bán.

6. Rủi ro pha loãng

Việc chào bán cổ phiếu mới ra công chúng để tăng vốn điều lệ cho công ty sẽ làm pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phiếu (EPS), pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu, pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu.

- i. Pha loãng EPS: Sau khi hoàn thành đợt chào bán, thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) sẽ bị pha loãng do tăng tổng số lượng cổ phiếu lưu hành và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phần mới chưa tạo ra doanh thu và lợi nhuận ngay trong năm 2021. Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.
- ii. Pha loãng giá trị sổ sách: Sau khi hoàn thành đợt phát hành, giá trị sổ sách của mỗi cổ phần sẽ có thể bị thay đổi trong trường hợp giá phát hành thấp hơn giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm phát hành.
- iii. Về tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết: Đối với việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng để tăng vốn điều lệ cho tổ chức phát hành kèm theo việc niêm yết cổ phiếu sẽ làm cho số lượng cổ đông mới của công ty gia tăng không cân xứng với giá trị vốn điều lệ tăng thêm; do đó, tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu (cổ đông trước phát hành) sẽ bị giảm tương ứng.

7. Rủi ro quản trị công ty

Nhằm tăng cường công tác quản trị tại Công ty, Hội đồng quản trị DXS từng bước xây dựng và hoàn thiện các Quy trình, quy chế quản trị theo hướng chuyên trách, nâng cao vai trò từng thành viên Hội đồng quản trị và kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh của Tập đoàn trong quá trình hoạt động kinh doanh, đảm bảo tối đa lợi ích của cổ đông.

8. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn.

III. CÁC KHÁI NIỆM


BCTC	: Báo cáo tài chính
BDS	: Bất động sản
BHXH	: Bảo hiểm xã hội
BTGD	: Ban Tổng giám đốc
CBNV	: Cán bộ công nhân viên
CMND	: Chứng minh nhân dân
CNĐKKD	: Chứng nhận đăng ký kinh doanh
Công ty, DXS	: Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
CP	: Cổ phiếu
CTCP	: Công ty cổ phần
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
ĐKDN	: Đăng ký doanh nghiệp
DTT	: Doanh thu thuần
DXG	: Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
EPS	: Thu nhập trên mỗi cổ phiếu
FDI	: Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GĐĐH	: Giám đốc điều hành
GDP	: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)
HCNS	: Hành chính nhân sự
HĐQT	: Hội đồng quản trị
IRR	: Tỷ suất hoàn vốn nội bộ
KH - KD	: Kế hoạch - kinh doanh
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
MIRR	: Tỷ suất hoàn vốn nội bộ có điều chỉnh
NNB	: Người nội bộ
O2O	: Mô hình kinh doanh bán lẻ kết hợp Trực tuyến và Ngoại tuyến
PTGD	: Phó Tổng Giám đốc
QLCL	: Quản lý chất lượng
ROAA	: Tỷ số Lợi nhuận trên tài sản trung bình
ROAE	: Tỷ số Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trung bình
SGDCK	: Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
TGD	: Tổng Giám đốc
TMĐT	: Thương mại điện tử
Tổ chức phát hành	: Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSLĐ	: Tài sản lưu động
UBCKNN	: Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
VCSC	: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt
VĐL	: Vốn điều lệ

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

1. Thông tin chung về tổ chức phát hành

1.1. Giới thiệu chung về Công ty

Tên tiếng Việt : Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
 Tên tiếng Anh : Dat Xanh Real Estate Service Joint Stock Company
 Tên viết tắt : DXS
 Mã chứng khoán : Không có

Logo chính thức : 

Vốn điều lệ : 3.224.710.220.000 đồng (bằng chữ: Ba nghìn hai trăm hai mươi bốn tỷ bảy trăm mười triệu hai trăm hai mươi ngàn đồng)

Đại diện theo pháp luật : Ông Nguyễn Trường Sơn Chức vụ: Tổng giám đốc

Trụ sở chính : 2W Ung Văn Khiêm, P.25, Quận Bình Thạnh, TP.HCM

Điện thoại : (028) - 62 52 52 52 Fax: 02518 826 152

Website : www.datxanhservices.vn

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3602545493, đăng ký lần đầu ngày 21/07/2011 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và thay đổi lần thứ 13 ngày 22/07/2020 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty: Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất....

Mã ngành	Tên ngành, nghề kinh doanh
4291	Xây dựng công trình thủ
4292	Xây dựng công trình khai khoáng
4293	Xây dựng công trình chế biến, chế tạo
4299	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác
4101	Xây dựng nhà để ở
4102	Xây dựng nhà không để ở
6820 (Chính)	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: - Dịch vụ quản lý bất động sản. Tư vấn bất động sản (trừ tư vấn pháp lý). Môi giới bất động sản
7020	Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp lý).
7120	Kiểm tra và phân tích kỹ thuật
7410	Hoạt động thiết kế chuyên dụng Chi tiết: Trang trí nội thất

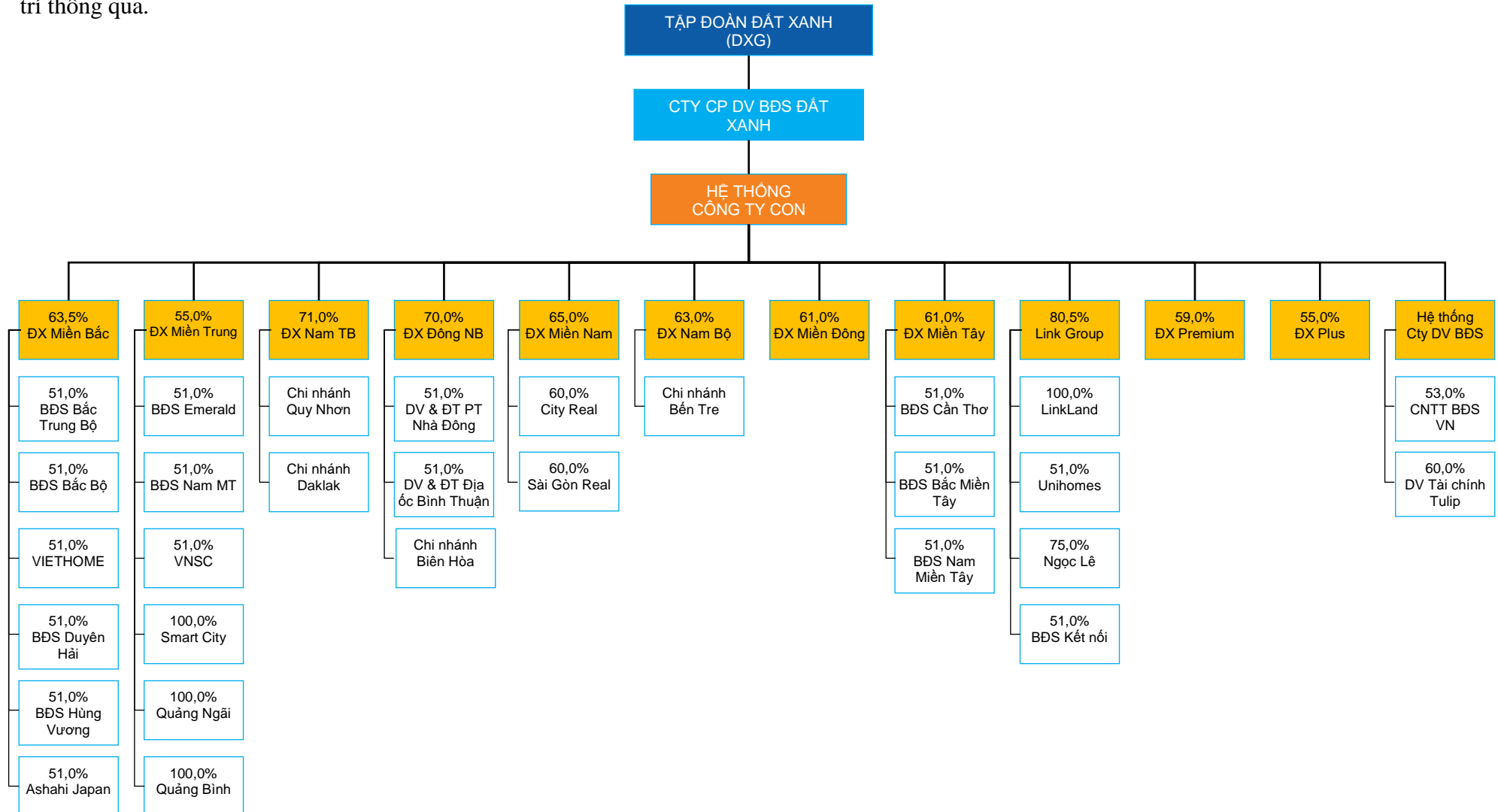
Mã ngành	Tên ngành, nghề kinh doanh
8230	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại Chi tiết: Dịch vụ tổ chức hội thảo, hội nghị (không thực hiện các hiệu ứng cháy, nổ; không sử dụng chất nổ, chất cháy, hóa chất làm đạo cụ, dụng cụ thực hiện các chương trình văn nghệ, sự kiện, phim ảnh).
4311	Phá dỡ
4321	Lắp đặt hệ thống điện
4330	Hoàn thiện công trình xây dựng
4610	Đại lý, môi giới, đấu giá hàng hóa Chi tiết: Đại lý mua bán hàng hóa.
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
4663	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng (không hoạt động tại trụ sở).
4312	Chuẩn bị mặt bằng
4211	Xây dựng công trình đường sắt
4212	Xây dựng công trình đường bộ
4322	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, hệ thống sưởi và điều hoà không khí (trừ lắp đặt các thiết bị lạnh (thiết bị cấp đông, kho lạnh, máy đá, điều hòa không khí, làm lạnh nước) sử dụng ga lạnh R22 trong lĩnh vực chế biến thủy hải sản)
6311	Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Năm 2010	<ul style="list-style-type: none"> Thành lập Công ty dịch vụ Bất động sản tại thị trường Miền Bắc, Miền Nam và Đông Nam Bộ
Năm 2011	<ul style="list-style-type: none"> Công ty Long Kim Phát được thành lập sau này đổi tên thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh. Thành lập Công ty dịch vụ Bất động sản tại thị trường Miền Trung
Năm 2016	<ul style="list-style-type: none"> Thành lập Công ty con dịch vụ BĐS tại thị trường Nam Trung Bộ. Tổng sản phẩm phân phối đã đạt mốc 50.000 sản phẩm
Năm 2018	<ul style="list-style-type: none"> Thành lập Công ty dịch vụ BĐS tại thị trường Miền Tây
Năm 2019	<ul style="list-style-type: none"> Tái cấu trúc các lĩnh vực kinh doanh chiến lược của Tập đoàn Đất Xanh và Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh trở thành Công ty mẹ sở hữu tất cả các công ty dịch vụ Bất động sản. Thành lập Công ty dịch vụ BĐS tại Miền Đông
Năm 2020	<ul style="list-style-type: none"> Thành lập Công ty dịch vụ tài chính Bất động sản. Ra mắt nền tảng Công nghệ Môi giới Bất động sản. Tổng sản phẩm phân phối đạt mốc 130.000 sản phẩm. Số lượng nhân viên kinh doanh toàn Hệ thống vượt 4.500 trên 132 sàn giao dịch và liên kết 1.006 sàn liên kết

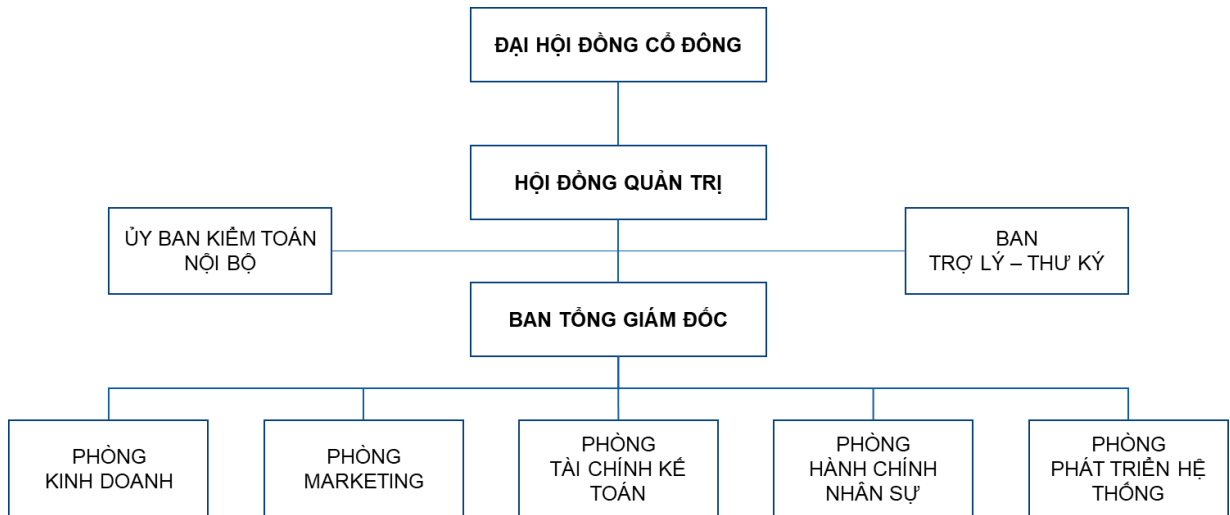
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Cơ cấu Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh và các công ty con/ liên kết được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Các hoạt động của Công ty và các công ty trong hệ thống tuân thủ Luật Doanh nghiệp và các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.



4. Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý

Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.



Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCD)

Đại hội đồng cổ đông 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. ĐHĐCD quyết định những vấn đề được pháp luật và Điều lệ công ty quy định thông qua các BCTC hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. Ngoài ra, ĐHĐCD có thẩm quyền bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Thành viên HĐQT của Công ty.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền & nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCD. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Pháp luật, Điều lệ Công ty, Quy chế quản trị nội bộ và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định.

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2020 – 2025 của Công ty bao gồm: 05 Thành viên, mỗi nhiệm kỳ của từng Thành viên là 05 năm. Chủ tịch Hội đồng quản trị do HĐQT bầu ra.

Danh sách thành viên HĐQT gồm:

STT	Họ & Tên	Chức vụ
1	Ông Lương Trí Thìn	Chủ tịch HĐQT
2	Bà Đỗ Thị Thái	Phó chủ tịch HĐQT
3	Ông Nguyễn Trường Sơn	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc
4	Ông Hà Đức Hiếu	Thành viên HĐQT
5	Ông Phạm Anh Khôi	Thành viên HĐQT

Công ty lựa chọn mô hình Công ty không có Ban kiểm soát theo quy định tại Luật doanh nghiệp.

Ban Giám Đốc

Ban Tổng Giám Đốc (BTGD) của Công ty gồm có 01 Tổng Giám Đốc (TGD), 01 Giám Đốc Điều Hành (GĐĐH), 01 PTGD. 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. GĐĐH, các Phó TGD, Kế toán trưởng và Giám đốc tài chính do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của TGD.

BTGD 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 & Tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Trường Sơn	Tổng Giám Đốc
2	Bà Phạm Thị Nguyên Thanh	Giám Đốc Điều Hành
3	Bà Lê Trần Bích Thuỳ	Phó TGD

Chức năng nhiệm vụ của các đơn vị Khối/ Phòng Ban

1) Phòng Kinh doanh

- Lập và triển khai kế hoạch kinh doanh
- Quản lý đội ngũ Cộng tác viên

2) Phòng Marketing

- Tiếp thị và truyền thông dự án
- Quản lý và truyền thông nhận diện thương hiệu
- Nghiên cứu thị trường
- Tổ chức sự kiện liên quan bán hàng
- Quảng cáo trực tuyến (Marketing Online)

3) Phòng Hành chính nhân sự:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về công tác quy hoạch nhân sự 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, công tác in ấn, điều phối phương tiện công tác, các hoạt động phục vụ và dịch vụ thuộc trách nhiệm thẩm quyền.
- Tham mưu BTGD công tác tổ chức, công tác cán bộ, quan hệ lao động, tiền lương, quản lý hồ sơ nhân sự, tuyển dụng và công tác thi đua khen thưởng, kỷ luật.
- Phối hợp với các Giám đốc chức năng và giảng viên bên ngoài xây dựng các khoá đào tạo trực tuyến trên hệ thống E-learning.
- Tổ chức các khoá đào tạo nội bộ hoặc cử nhân viên đi đào tạo nhằm nâng cao chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng.
- 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.

4) Phòng Tài chính – Kế toán

- Tham mưu cho BTGD trong công tác quản lý tài chính, kế toán về định hướng đầu tư, hoạch định thị trường tài chính;
- Quản trị hệ thống công ty con dịch vụ;
- 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 bán hàng, 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;
- Lập kế hoạch sử dụng và phân bổ nguồn vốn;
- Thực hiện lập kế hoạch, dự toán ngân sách hàng năm của Công ty;
- Phối hợp cùng các phòng/ban liên quan xây dựng quy trình, quy chế, hướng dẫn công tác tài chính kế toán;
- Triển khai đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh hàng năm của Công ty/Khối/Phòng/Ban và cán bộ nhân viên toàn Công ty.

5) Phòng phát triển hệ thống

- Thực hiện công tác nghiên cứu và phân tích chiến lược thị trường để tham mưu cho BTGD và Khối kinh doanh tiếp thị;
- Tìm kiếm dự án và thoả thuận ký kết hợp đồng với các Chủ đầu tư/ Đối tác cho các hoạt động môi giới truyền thống, môi giới bao tiêu, hợp tác đầu tư thứ cấp.

5. Thông tin về công ty mẹ, công ty con của Công ty, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty, những công ty mà Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối

5.1. Công ty mẹ của tổ chức phát hành

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN ĐẤT XANH

- Địa chỉ: 2W Ung Văn Khiêm, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 5.200.346.670.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 5.200.346.670.000 đồng
- Giấy chứng nhận ĐKDN số: 0303104343
- Ngành nghề kinh doanh chính: Đầu tư, Kinh doanh Bất động sản
- Tỷ lệ DXG nắm giữ tại DXS: 84,194%

5.2. Công ty con trực tiếp

STT	Tên công ty mẹ	Ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Địa chỉ trụ sở chính	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tr.đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết
1	Công ty Cổ Phần Dịch Vụ & Địa Ốc Đất Xanh Miền Bắc	7/7/2010	0104794967	Thành phố Hà Nội	Kinh doanh và môi giới BĐS	675.535	63,50%	63,50%
2	Công ty Cổ Phần Đất Xanh Miền Trung	23/3/2011	0401414671	Thành phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	1.400.000	55,00%	55,00%
3	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Dịch Vụ Đất Xanh Miền Nam	12/12/2009	0309613523	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	272.400	65,00%	65,00%

STT	Tên công ty mẹ	Ngày thành lập	Số GCN DKDN	Địa chỉ trụ sở chính	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tr.đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết
4	Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư Đất Xanh Đông Nam Bộ	18/3/2010	3602248878	Tỉnh Đồng Nai	Kinh doanh và môi giới BĐS	282.405	70,00%	70,00%
5	Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư Đất Xanh Miền Tây	1/2/2018	1801591638	Thành phố Cần Thơ	Kinh doanh và môi giới BĐS	134.000	61,00%	61,00%
6	Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh Nam Trung Bộ	9/12/2016	4201719553	Tỉnh Khánh Hòa	Kinh doanh và môi giới BĐS	106.550	71,00%	71,00%
7	Công ty Cổ phần Đất Xanh Nam Bộ	14/6/2018	0315110648	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	50.000	63,00%	63,00%
8	Công ty Cổ phần Đầu Tư Và Dịch Vụ Đất Xanh Miền Đông	22/5/2019	3702773486	Tỉnh Bình Dương	Kinh doanh và môi giới BĐS	50.000	61,00%	61,00%
9	Công ty Cổ phần Đất Xanh Premium	11/5/2017	0314397500	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	59,00%	59,00%
10	Công ty Cổ phần Bất động sản Đất Xanh Plus	8/8/2020	0316428049	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	55,00%	55,00%
11	Công ty Cổ phần Bất Động Sản Linkgroup	30/11/2015	0313556571	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	500.000	80,47%	80,47%
12	Công ty Cổ phần Công Nghệ Bất Động Sản Việt Nam	30/7/2016	0313940555	Thành phố Hồ Chí Minh	Phát Triển Công Nghệ	7.653,06	50,99%	50,99%
13	Công ty Cổ phần Công Nghệ Thông Tin Bất Động Sản Việt Nam	16/8/2019	0315852199	Thành phố Hồ Chí Minh	Phát Triển Công Nghệ	100.000	53,00%	53,00%
14	Công ty Cổ phần Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip	8/11/2019	0316008661	Thành phố Hồ Chí Minh	Dịch vụ tài chính	50.000	60,00%	60,00%

5.3. Những Công ty con gián tiếp:

STT	Công ty	Ngày thành lập	Số GCN DKDN	Địa chỉ trụ sở chính	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tr.đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết
-----	---------	----------------	-------------	----------------------	---------------------	-------------------------------	--------------	------------------

Công ty Cổ Phần Dịch Vụ & Địa Ốc Đất Xanh Miền Bắc

1	Công Ty Cổ phần Bất động sản Bắc Trung Bộ	5/12/2017	2901911668	Tỉnh Nghệ An	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
2	Công ty Cổ phần Bất động sản Bắc Bộ	29/11/2019	2802811937	Tỉnh Thanh Hóa	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
3	Công ty cổ phần Địa ốc Viethomes	22/12/2015	0107264090	Thành phố Hà Nội	Kinh doanh và môi giới BĐS	35.000	51%	51%
4	Công ty Cổ phần Bất Động Sản Duyên Hải	12/7/2018	5701944679	Tỉnh Quảng Ninh	Kinh doanh và môi giới BĐS	44.000	51%	51%
5	Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư Bất động sản Hùng Vương	5/12/2019	2500639408	Tỉnh Vĩnh Phúc	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
6	Công ty Cổ phần Dịch vụ Quản lý Tài sản và Đầu tư Asahi Japan	12/4/2019	0108699947	Thành phố Hà Nội	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
7	Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư Bất động sản Kinh Bắc	11/11/2020	2301154053	Tỉnh Bắc Ninh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
Công ty Cổ Phần Đất Xanh Miền Trung								
8	Công ty Cổ phần Phát Triển Bất động sản Emerald	14/12/2018	0401943467	Thành Phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	11.000	51%	51%
9	Công ty Cổ phần Bất động sản Nam Miền Trung	20/3/2018	0401886032	Thành Phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	45.000	51%	51%
10	Công ty TNHH MTV Smart City	12/1/2018	4001135222	Tỉnh Quảng Nam	Kinh doanh và môi giới BĐS	150.000	100%	100%
11	Công Ty TNHH MTV Phát Triển Đô Thị Quảng Ngãi	3/1/2019	4300830792	Tỉnh Quảng Ngãi	Kinh doanh và môi giới BĐS	300.000	100%	100%
12	Công Ty TNHH Phát triển Đô thị Quảng Bình	21/11/2019	3101076138	Tỉnh Quảng Bình	Kinh doanh và môi giới BĐS	600.000	100%	100%
13	Công ty Cổ phần Đô thị Thông Minh Việt Nam	26/7/2017	0401844762	Thành phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	145.000	51%	51%
14	Công ty TNHH MTV Smart Property	21/12/2018	0401944982	Thành phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	6.000	100%	100%
Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Dịch Vụ Đất Xanh Miền Nam								

15	Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Saigon Real	16/11/2018	0315394679	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	60%	60%
16	Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ City Real	7/11/2018	0315376983	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	60%	60%
Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Và Đầu Tư Đất Xanh Miền Tây								
17	Công ty Cổ phần Bất động sản Cần Thơ	29/3/2019	1801633366	Thành Phố Cần Thơ	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
18	Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Nam Miền Tây	8/6/2019	1602102402	Tỉnh An Giang	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
19	Công ty Cổ phần Bất động sản Bắc Miền Tây	22/10/2019	1201614548	Tỉnh Tiền Giang	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Và Đầu Tư Đất Xanh Đông Nam Bộ								
20	Công ty Cổ phần Phát triển Nhà Đông Nam Bộ	12/3/2020	3502419791	Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
21	Công ty Cổ phần Dịch vụ và Đầu tư Địa ốc Bình Thuận	10/3/2020	3401202672	Tỉnh Bình Thuận	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
22	Công ty Cổ phần Địa ốc Indochine	17/12/2020	3603779215	Tỉnh Đồng Nai	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
Công ty Cổ phần Bất động sản LinkGroup								
23	Công ty TNHH Đầu tư Linkland	18/5/2020	0316277833	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	25.000	100%	100%
24	Công ty Cổ phần Bất động sản Ecohome	23/9/2020	0316494556	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	99,80%	99,80%
25	Công ty Cổ phần Bất động sản Unihomes	20/1/2010	0309708687	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	45.000	51%	51%
26	Công ty Cổ phần Bất động sản Unihomes Miền Nam	11/1/2019	0315476635	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
27	Công ty Cổ phần Bất động sản Link House	23/12/2015	0313587594	Thành phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	50.000	51%	51%
28	Công ty Cổ phần Bất động sản Link House Tây Nam	18/3/2019	1801631898	Thành phố Cần Thơ	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
29	Công ty Cổ phần Bất động sản Link House Miền Trung	16/3/2017	0401820779	Thành phố Đà Nẵng	Kinh doanh và môi giới BĐS	50.000	51%	51%

30	Công ty Cổ phần Bất động sản Link House Nghĩa Kỳ	28/11/2018	4300828306	Tỉnh Quảng Ngãi	Kinh doanh và môi giới BĐS	50.000	100%	100%
31	Công ty Cổ phần Công nghệ Cocome	12/10/2016	0314058522	Thành phố Hồ Chí Minh	Phát triển công nghệ	20.000	51%	51%
32	Công ty Cổ phần Bất động sản Kết Nối	4/5/2020	0316255420	Thành Phố Hồ Chí Minh	Kinh doanh và môi giới BĐS	20.000	51%	51%
33	Công Ty TNHH Đầu tư Xây dựng Ngọc Lễ	24/11/2017	3702620313	Tỉnh Bình Dương	Kinh doanh và môi giới BĐS	100.000	75%	75%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2020

5.4. Những Công ty nắm giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành:

Không có

6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Công ty

Công ty được thành lập 21/07/2011 với mức vốn điều lệ đăng ký là 54.000.000.000 đồng (*bằng chữ: Năm mươi bốn tỷ đồng*), tương ứng với 5.400.000 cổ phần và có 04 cổ đông sáng lập.

Sau mười năm hoạt động và 05 lần tăng vốn với các hình thức khác nhau, vốn điều lệ hiện tại của Công ty là 3.224.710.220.000 đồng (*Ba ngàn hai trăm hai mươi bốn tỷ bảy trăm mười triệu hai trăm hai mươi ngàn đồng*), tương ứng 322.471.022 cổ phiếu.

Tóm tắt quá trình tăng vốn

	Thời điểm	Mức tăng vốn (1.000 đồng)	Vốn điều lệ (1.000 đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị chấp thuận
	07/2011	-	54.000.000	Các cổ đông sáng lập góp vốn thành lập công ty	Sở KHĐT Tỉnh Đồng Nai
Lần 1	12/2015	46.000.000	100.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 54:46	Sở KHĐT Tỉnh Đồng Nai
Lần 2	07/2018	1.000.000.000	1.100.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:10	Sở KHĐT Tỉnh Đồng Nai
Lần 3	03/2019	319.000.000	1.419.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 110:31,9	Sở KHĐT Tp. Hồ Chí Minh
Lần 4	04/2019	1.581.000.000	3.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 141,9:158,1	Sở KHĐT Tp. Hồ Chí Minh
Lần 5	07/2020	224.710.220	3.224.710.220	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho nhà đầu tư	Sở KHĐT Tp. Hồ Chí Minh

7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Công ty tại các doanh nghiệp khác

Không có

8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành

Cơ cấu cổ đông đến thời điểm 24/02/2021 (ngày chốt danh sách cổ đông gần nhất)

STT	Đối tượng	Loại cổ phiếu	Số lượng cổ đông	Số lượng CP	Tỷ lệ %/VĐL
1	Cổ đông trong nước	Phổ thông	12	319.471.022	99,070%
	- Cá nhân	Phổ thông	11	47.971.022	14,876%
	- Tổ chức	Phổ thông	1	271.500.000	84,194%
2	Cổ đông nước ngoài	Phổ thông	1	3.000.000	0,930%
	- Cá nhân	Phổ thông	1	3.000.000	0,930%
	- Tổ chức	Phổ thông	0	0	0
3	Cổ phiếu quỹ	Phổ thông	0	0	0
TỔNG CỘNG (1+2+3)			13	322.471.022	100%

Nguồn: DXS

Cổ phiếu ưu đãi: không có

Các loại chứng khoán khác: không có

9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Công ty theo quy định pháp luật là: 50%
- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty hiện tại ngày 24/02/2021 (ngày chốt danh sách cổ đông gần nhất) là: 0,93%

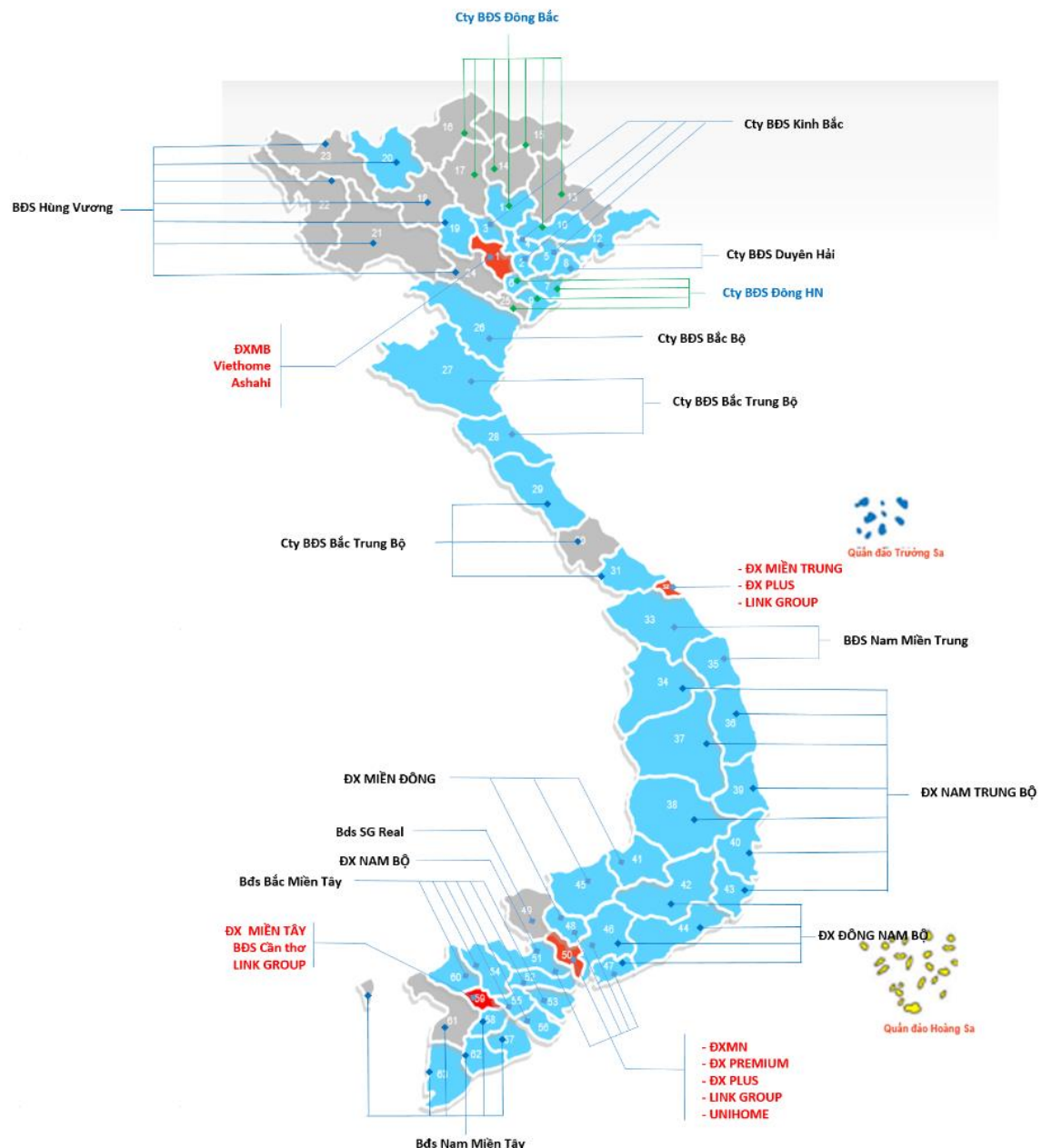
10. Hoạt động kinh doanh

10.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

DXS là một trong những công ty môi giới bất động sản lớn nhất Việt Nam, đã phân phối hơn 130 ngàn sản phẩm từ 500 dự án của 200 Chủ đầu tư. DXS đang sở hữu hơn 7,5 triệu dữ liệu khách hàng và đã bán sản phẩm cho hơn 100.000 khách hàng.

DXS sở hữu Hệ thống phân phối Bất động sản trải dài khắp cả nước cung cấp đầy đủ các dịch vụ Môi giới Bất động sản cho Chủ đầu tư như: nghiên cứu thị trường, lên ý tưởng giải pháp thiết kế, tư vấn Marketing dự án, Bán hàng dự án, tư vấn giải pháp tài chính cho Chủ đầu tư và người mua nhà.

Ngoài ra, DXS sở hữu toàn mảng dịch vụ của Tập đoàn Đất Xanh (DXG), Top 10 nhà phát triển Bất động sản tại Việt Nam. Tập đoàn Đất Xanh sở hữu 4 mảng kinh doanh chiến lược: nhà phát triển Bất động sản, Dịch vụ Bất động sản, Đầu tư và kinh doanh Khu công nghiệp, dịch vụ xây dựng.



Danh sách các dự án lớn DXS tham gia phân phối:

1) Dự án Gem Sky World



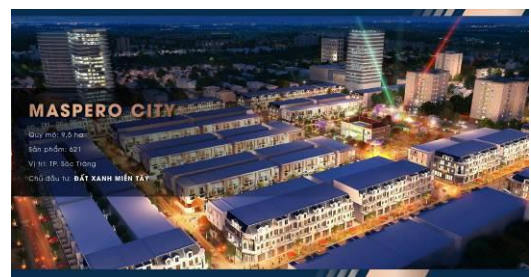
- Chủ đầu tư: Công Ty CP Đầu Tư Kinh Doanh BĐS Hà An
- Địa điểm: Long Thành, Đồng Nai
- Đơn vị phân phối: Dat Xanh Services

2) Dự án Khu Đô Thị Tuyên Sơn



- Chủ đầu tư: Công ty CP Đầu tư Xây dựng và Phát triển hạ tầng Nam Việt Á
- Địa điểm: Đà Nẵng
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Trung

3) Dự án Maspero City



- Chủ đầu tư: Công ty TNHH Địa ốc Thu Đại Thành
- Địa điểm: Sóc Trăng
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Tây

4) Shophouse Ngọc Dương Riverside mở rộng



- Chủ đầu tư: Công ty CP Tập đoàn Đất Quảng
- Địa điểm: Quảng Nam
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Trung

5) Gem Riverside



- Chủ đầu tư: Công ty CP Tập Đoàn Đất Xanh
- Địa điểm: Quận 2, TP HCM
- Đơn vị phân phối: Dat Xanh Services

6) LDG Sky



- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Đầu Tư LDG
- Địa điểm: Bình Dương
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Nam

7) KNO Ngọc Lễ 1 – La Vela Garden



- Chủ đầu tư: Công ty TNHH Đầu Tư Xây Dựng Ngọc Lễ
- Địa điểm: Thuận An, Bình Dương
- Đơn vị phân phối: LinkGroup

8) KDC phía Đông đường Hùng Vương



- Chủ đầu tư: Công ty CP Vinacapital Group - Công ty CP Xây dựng và thương mại Trung Tây Nguyên - Công ty CP Xây lắp Bảo Khánh
- Địa điểm: Tuy Hoà, Phú Yên
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Trung

9) TSG Sài Đồng hàng CN



- Chủ đầu tư: Công ty CP TSG Việt Nam
- Địa điểm: Hà Nội
- Đơn vị phân phối: Đất Xanh Miền Bắc

DXS cung cấp dịch vụ môi giới Bất động sản cho tất cả các loại hình Bất động sản bao gồm đất nền, villa, nhà phố, condotel và chung cư và là doanh nghiệp phân phối Bất động sản hàng đầu cả nước với thị phần: TP.HCM 16%; Hà Nội, 41%, Nghệ An 69%, Thanh Hóa 49%, Bình Dương 15% và Khánh Hòa 12%.

10.2. Nguyên vật liệu

DXS là công ty dịch vụ nên không có nguồn nguyên liệu đầu vào. Số dư hàng tồn kho trên BCTC là các Bất động sản; Hàng tồn kho DXS chủ yếu ở 2 dạng: (1) Bất động sản tại Miền Trung do Công ty mua vào lúc giá đất rẻ, nhận định thị trường miền Trung còn tăng trưởng mạnh nên Công ty giữ lại, xây thêm tiện ích, tăng giá trị bất động sản và sẽ bán ra sản phẩm tại giá cao với nhiều tiện ích gia tăng; (2) Bất động sản là các căn hộ chủ yếu ở Miền Bắc do công ty mua từ Chủ đầu tư để kinh doanh bán lại.

10.3. Tình hình hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động chính

Cơ cấu doanh thu theo lĩnh vực qua các năm (Hợp nhất và Riêng lẻ)

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất				
	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm	Năm 2020	% tăng giảm
Doanh thu dịch vụ BĐS	2.332.343	3.184.337	37%	2.654.345	-17%
Doanh thu bán căn hộ, nhà phố và đất nền	115.898	808.077	597%	429.141	-47%
Doanh thu hợp đồng xây dựng	25.630	81.182	217%	140.927	74%
Doanh thu khác	5.282	17.137	224%	24.799	45%
Tổng doanh thu	2.479.153	4.090.733	65%	3.249.212	-21%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Chỉ tiêu	Riêng lẻ				
	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm	Năm 2020	% tăng giảm
Doanh thu dịch vụ môi giới và tư vấn BĐS	8.737	598.371	6.749%	1.029.743	72%
Doanh thu bán lô đất và đất đã xây dựng	4.091	1.382	-66%	-	-100%
Tổng doanh thu	12.827	599.753	4576%	1.029.743	72%

Nguồn: BCTC riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Cơ cấu giá vốn theo lĩnh vực qua các năm (Hợp nhất và Riêng lẻ)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất				
	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm	Năm 2020	% tăng giảm
Giá vốn dịch vụ BĐS	496.065	821.313	66%	459.765	-44%
Giá vốn bán căn hộ, nhà phố và đất nền	90.844	500.819	451%	289.823	-42%
Giá vốn hợp đồng xây dựng	29.369	80.283	173%	144.843	80%
Giá vốn khác	1.709	11.071	548%	18.505	67%
Tổng giá vốn	617.986	1.413.486	129%	912.937	-35%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Chỉ tiêu	Riêng lẻ				
	Năm 2018	Năm 2019	% tăng giảm	Năm 2020	% tăng giảm
Giá vốn dịch vụ môi giới và tư vấn bất động sản	99	16.471	16621%	160.071	872%
Giá vốn bán lô đất, đất đã xây dựng cơ sở hạ tầng và lô đất trả lại	2.027	208	-90%	-253	-222%
Tổng giá vốn	2.126	16.678	685%	159.818	858%

Nguồn: BCTC riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Chi phí sản xuất tỷ lệ từng loại chi phí/doanh thu (Hợp nhất và Riêng lẻ)

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất					
	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
	Chi phí	%/DT	Chi phí	%/DT	Chi phí	%/DT
Giá vốn hàng bán	618	25%	1.413	35%	913	28%
Chi phí bán hàng	331	13%	435	11%	485	15%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	190	8%	325	8%	428	13%
Chi phí tài chính	19	1%	33	1%	46	1%
Tổng cộng	1.158	47%	2.206	54%	1.873	58%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Chỉ tiêu	Riêng lẻ					
	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
	Chi phí	%/DT	Chi phí	%/DT	Chi phí	%/DT
Giá vốn hàng bán	2	17%	17	3%	160	16%
Chi phí bán hàng	0	3%	21	3%	37	4%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1	8%	17	3%	25	2%

Chi phí tài chính	0	4%	-	0%	7	1%
Tổng cộng	4	30%	54	9%	228	22%

Nguồn: BCTC riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Chi phí chủ yếu của DXS là giá vốn hàng bán chiếm 28% doanh thu hoạt động 2020, giá vốn hàng bán chủ yếu là hoa hồng trả cho nhân viên kinh doanh và sàn liên kết.

Chi phí chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 là chi phí bán hàng chiếm 15% năm 2020, đây là chi phí lương và định phí liên quan đến bộ phận kinh doanh.

Chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 13% năm 2020, là các định phí liên quan đến bộ phận quản lý.

DXS là công ty dịch vụ nên nợ vay Ngân hàng không quá lớn, chi phí tài chính (chủ yếu là lãi vay ngân hàng) chỉ chiếm 1% doanh thu hoạt động, các khoản vay này chủ yếu tài trợ cho việc đặt cọc ký quỹ của DXS cho các Chủ đầu tư đối với hoạt động Môi giới toàn diện.

10.4. Trình độ công nghệ

Với kinh nghiệm phân phối các dự án khắp cả nước, DXS có cơ hội tiếp cận đầy đủ các quy trình phát triển dự án, các Chủ đầu tư hàng đầu trên thị trường, hệ thống dữ liệu khách hàng lớn và đội ngũ bán hàng mạnh và rộng khắp đất nước. Tận dụng cơ hội và chiến lược phát triển thần tốc với mục tiêu chuyển đổi số làm trọng tâm trong thập kỷ tới, Công ty đã tiên phong xây dựng hệ sinh thái công nghệ bất động sản lớn mạnh dành cho phân phối BĐS sơ cấp, môi giới bất động sản thứ cấp và các dịch vụ phái sinh (như dịch vụ tài chính, quản lý tài sản, định giá tài sản trực tuyến, kiểm tra quy hoạch trực tuyến, quảng cáo tin đăng,...).

Công ty đã áp dụng công nghệ thông tin một cách toàn diện và sâu rộng vào hệ thống phân phối. Những nền tảng DXS đã và đang triển khai như: www.datxanhservices.vn ; Real Estate & Rentals App; DXS Call Center; E-learning; www.nhadat.net ; CRM; ERP...

Quy trình kinh doanh, phân phối bất động sản sơ cấp được công nghệ hóa để tối ưu hoạt động tư vấn, quy trình tổ chức bán hàng và sau bán hàng, tăng hiệu suất và kết quả kinh doanh. Nền tảng công nghệ mạnh mẽ kết nối tất cả các mảng kinh doanh dịch vụ nhằm hoàn thiện trải nghiệm khách hàng khi thực hiện các giao dịch từ mua bán, cho thuê, vay vốn... Công nghệ được áp dụng sâu rộng để hỗ trợ nhân viên kinh doanh tăng hiệu quả kinh doanh của đội ngũ bán hàng từ công cụ trao đổi thông tin, tới các kiến thức bất động sản được số hóa để nhân viên có thể truy cập, học tập tại bất kỳ đâu.

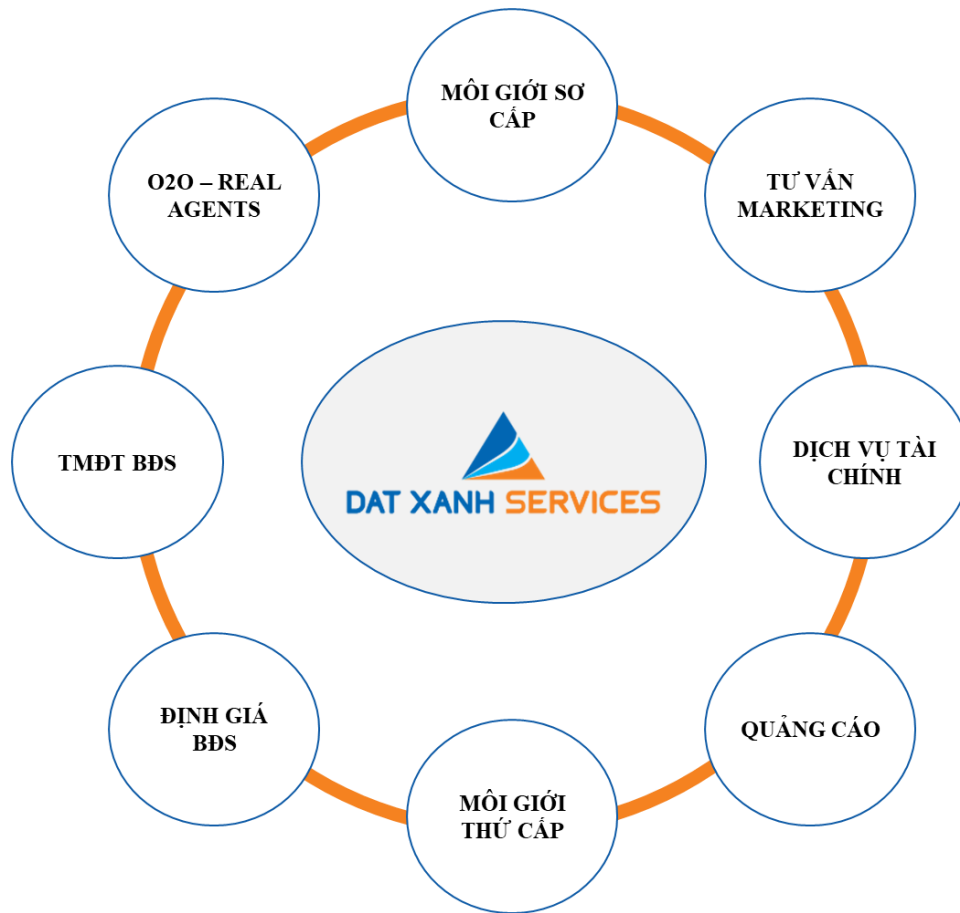
DXS hiện đang sở hữu các chuyên gia phát triển công nghệ hàng đầu với nhiều kinh nghiệm quốc tế và ứng dụng nền tảng công nghệ hiện đại nhất hiện nay như Internet of thing, Big Data,... Công ty định hướng phát triển Sàn TMĐT bất động sản hoạt động như một sàn giao dịch trực tuyến, tự động cho các dự án bất động sản bao gồm cả sơ cấp, thứ cấp và các dịch vụ liên quan, hướng đến các nhân viên kinh doanh, đội ngũ môi giới giúp quản lý dự án, mua bán trực tuyến và kết nối đa kênh trên toàn cầu với kho sản lượng BĐS lớn nhất cả nước của Đất Xanh.

10.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Phát triển sản phẩm mới là một trong những ưu tiên trong chiến lược mục tiêu dài hạn của Công ty nhằm mang lại hiệu quả cao trong kinh doanh và đầu tư.

Thị trường sơ cấp: DXS với hệ thống phân phối lớn và đa dạng, 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, DXS hiện đang là nhà phân phối tiếp thị BĐS số 01 thị trường sơ cấp tại Việt Nam, có được danh mục sản phẩm phong phú, đa dạng nhất đến từ hầu hết các chủ đầu tư tên tuổi như VinGroup, Novaland, Phát Đạt, Hưng Thịnh, Sunshine, MIK, SP Setia,...Không dừng lại trong việc phân phối sơ cấp, DXS còn nghiên cứu và cung cấp các dịch vụ liên quan như: Dịch vụ tư vấn chiến lược marketing dự án, Dịch vụ cho thuê phần mềm quản lý bất động sản (O2O – Real Agents),...

Thị trường thứ cấp: Nhận định cơ hội trong thị trường bất động sản thứ cấp với nhiều yếu tố lợi thế của DXS như: nguồn cung hàng có sẵn từ các Nhà đầu tư sơ cấp, dữ liệu khách hàng khổng lồ, nền tảng công nghệ ưu việt,.. Dịch vụ môi giới thứ cấp được DXS nghiên cứu và phát triển một cách toàn diện trong hệ sinh thái. Khách hàng có thể tiếp cận, trải nghiệm tốt nhất cho việc tìm kiếm một sản phẩm đa dạng, phù hợp với nhu cầu một cách nhanh nhất, an toàn và hiệu quả.



10.6. Tài sản

Giá trị tài sản cố định (TSCĐ) theo BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019 và 2020

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018			Năm 2019			Năm 2020		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	49.136	13.556	35.580	135.248	22.916	112.332	159.535	40.898	118.637
Nhà cửa vật kiến trúc	7.517	176	7.341	61.563	603	60.961	67.053	2.916	64.136
Máy móc thiết bị	140	22	118	669	204	465	1.578	832	746
Phương tiện vận tải	39.065	12.365	26.700	57.860	19.679	38.181	73.785	31.131	42.654
Thiết bị văn phòng	1.181	775	406	12.977	1.918	11.058	14.805	5.104	9.701
TSCĐ hữu hình khác	1.233	218	1.015	2.179	512	1.667	2.313	915	1.398
Tài sản cố định vô hình	19.681	880	18.802	30.178	2.808	27.371	31.988	5.928	26.060
Quyền sử dụng đất	13.364	-	13.364	13.364	-	13.364	13.972	-	13.972
Phần mềm kế toán	6.146	842	5.303	16.643	2.736	13.907	17.333	5.813	11.521
TSCĐ vô hình khác	172	37	135	172	72	100	682	115	567
Tổng cộng	68.818	14.436	54.382	165.427	25.724	139.702	191.522	46.826	144.696

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

Giá trị TSCĐ theo BCTC kiểm toán riêng lẻ năm 2019 và 2020

Chỉ tiêu	Năm 2018			Năm 2019			Năm 2020		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	-	-	-	558	64	494	1.833	324	1.509
Tài sản cố định vô hình	-	-	-	2.560	171	2.389	2.641	704	1.936
Tổng cộng	-	-	-	3.118	234	2.883	4.474	1.029	3.445

Nguồn: BCTC riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã kiểm toán

10.7. Hoạt động Marketing

Hoạt động Marketing của DXS tập trung vào việc nghiên cứu nhu cầu thị trường, xây dựng và kết nối hệ thống cùng các hoạt động quảng bá, phát triển thương hiệu DatXanh Services cũng như nâng cao giá trị thương hiệu Đất Xanh trên khắp lãnh thổ Việt Nam và vươn tầm quốc tế.

Các hoạt động marketing 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, nền tảng công nghệ, truyền thông báo chí và các hoạt động xã hội. Song song với việc quảng cáo cho các sản phẩm dự án mà DXS phân phối, chiến lược Co-Brand được DXS khai thác tối đa nhằm tiết giảm chi phí quảng cáo riêng lẻ thương hiệu của mình.

Hoạt động marketing của DXS có thể được chia làm 3 mảng:

- Truyền thông phát triển thương hiệu dịch vụ bất động sản số 1 Việt Nam: với các kênh báo chí, tin tức, quảng cáo qua internet và các sự kiện,...Đặc biệt, truyền thông theo xu hướng thị trường và xã hội là một điểm mạnh của DXS, thông qua các bài viết, bình luận và ý kiến chuyên gia, các video, livestream, và hình ảnh luôn được các chủ đầu tư và khách hàng đánh giá rất cao. Xác định rằng, Khách hàng là trọng tâm của chiến lược phát triển doanh nghiệp, việc xây dựng hình ảnh và thường xuyên giữ các mối quan hệ mật thiết, đồng hành và sát cánh cùng các khách hàng và chủ đầu tư được DXS đặc biệt quan tâm.
- Digital Marketing: Chi phí marketing hàng năm thường rơi vào khoảng 3% - 5% doanh thu, trong số đó 40% là cho Truyền thông phủ sóng và 60% là marketing trực tiếp. Trong những năm tới, ngân sách cho Marketing dự kiến tăng và chủ yếu là trực tiếp, hướng đến việc tiếp cận khách hàng một cách xuất sắc nhất. Hoạt động Marketing gắn liền với hoạt động bán hàng cho các dự án theo định hướng của Công ty và hoạt động xây dựng, phát triển thương hiệu DXS. Nhằm nâng cao hình ảnh là một đơn vị cung cấp dịch vụ BĐS hàng đầu Việt Nam.
- Báo cáo và nghiên cứu thị trường: Những báo cáo chuyên sâu theo từng hạng mục luôn được cập nhật và ra mắt hàng tháng/quý với những thông tin chi tiết về thị trường như nguồn cung – cầu dự án, xu hướng công nghệ, cơ sở hạ tầng và pháp lý bất động sản...song song với đó các báo cáo 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, thị trường 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.

10.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Biểu tượng logo của Công ty



Mô tả thương hiệu Dat Xanh Services:

ĐẤT XANH là vùng đất màu mỡ, xanh tươi, biểu tượng cho sức sống mới mẻ và mãnh liệt, giúp con người gần gũi với cuộc sống thiên nhiên thời hiện đại. Đây là tiêu chí tiên quyết, thể hiện tầm nhìn và tâm huyết của Ban Lãnh đạo Đất Xanh khi chọn tên Đất Xanh.

SERVICES với ý nghĩa là dịch vụ. DAT XANH SERVICES khẳng định vị thế hàng đầu thị trường về mảng môi giới với việc đang nắm giữ mảng dịch vụ bất động sản của Tập đoàn Đất Xanh, và quản trị xuyên suốt hoạt động của hệ thống các công ty từ Bắc vào Nam. DAT XANH SERVICES trao tận tay khách hàng những dịch vụ bất động sản tốt nhất:

- **Dịch vụ bất động sản trọn gói**

DAT XANH SERVICES cung cấp dịch vụ trọn gói từ: Phân phối dự án bất động sản; Môi giới bất động sản; Dịch vụ tài chính; Nghiên cứu thị trường; Dịch vụ tư vấn pháp lý; Đăng tin bất động sản; Định giá bất động sản; Quản lý bất động sản.

- **Nhanh chóng**

Nền tảng công nghệ bán hàng DAT XANH SERVICES tự phát triển giúp cho quy trình xử lý thông tin, gia tăng số lượng giao dịch thành công trong thời gian ngắn nhất.




- **An toàn**

An toàn là sự cam kết của DAT XANH SERVICES trong tất cả dịch vụ mang đến Quý khách hàng và đối tác. Trên nền tảng công nghệ, các giao dịch được thao tác đơn giản nhưng vẫn đảm bảo sự chính xác, minh bạch và an toàn.




- **Tận tâm**

Mạng lưới phân phối của DAT XANH SERVICES phủ khắp 63 tỉnh thành trên cả nước với hơn 47 công ty trực thuộc, quản lý hơn 4.000 nhân viên kinh doanh và gần 100.000 cộng tác viên. Đội ngũ tư vấn viên của DAT XANH SERVICES luôn tận tâm đồng hành cùng Quý khách hàng trong suốt quá trình trải nghiệm mua, bán bất động sản.

1 10.9. Các hợp đồng lớn đã và đang được thực hiện

STT	Công ty	Dự án đất nền mới	Chủ đầu tư	Thời gian thực hiện	Doanh thu còn lại (triệu đồng)	Hình ảnh
1	DXS	Gem Sky World (Đồng Nai)	Công Ty CP Đầu Tư Kinh Doanh BĐS Hà An	2021-2023	1.255.745	
2	DXMTR	KĐT Tuyên Sơn (Đà Nẵng)	Công ty CP Đầu tư Xây dựng và Phát triển hạ tầng Nam Việt Á	2021-2023	1.121.336	
3	DXMTAY	Maspero City (Sóc Trăng)	Công ty TNHH Địa ốc Thu Đại Thành	2021-2023	807.000	

STT	Công ty	Dự án đất nền mới	Chủ đầu tư	Thời gian thực hiện	Doanh thu còn lại (triệu đồng)	Hình ảnh
4	DXMTR	Shophouse Ngọc Dương Riverside mở rộng (Quảng Nam)	Công ty CP Tập đoàn Đất Quảng Nam	2021-2023	392.820	
5	DXS	Gem Riverside (TPHCM)	Công ty CP Tập Đoàn Đất Xanh	2021-2023	469.318	
6	DXMN	LDG Sky (Bình Dương)	Công ty CP Đầu tư LDG	2021-2023	458.181	
7	LinkGroup	KNO Ngọc Lễ 1 (Bình Dương)	Công ty TNHH Đầu Tư Xây Dựng Ngọc Lễ	2021-2023	553.035	

STT	Công ty	Dự án đất nền mới	Chủ đầu tư	Thời gian thực hiện	Doanh thu còn lại (triệu đồng)	Hình ảnh
8	DXMTR	KDC phía Đông đường Hùng Vương (Phú Yên)	Công ty CP Vinacapitalgroup - Công ty CP Xây dựng và thương mại Trung Tây Nguyên - Công ty CP Xây lắp Bảo Khánh	2021-2023	466.240	
9	DXMB	TSG Sài Đồng hàng CN (Hà Nội)	Công ty CP TSG Việt Nam	2021-2023	162.575	
10	DXMTAY	Stella Mega City (Cần Thơ)	Công ty Cổ phần Tập đoàn Kita Group	2021-2023	142.545	

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

Vị thế của Công ty

- DXS là một trong những công ty phát triển nhanh trong lĩnh vực dịch vụ bất động sản hàng đầu Việt Nam. So với các đơn vị trong cùng ngành, DXS đang là đơn vị dẫn đầu ngành với hệ sinh thái dịch vụ đa dạng và năng lực phân phối quy mô khắp cả nước.
- Khẳng định vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối, môi giới bất động sản với hơn 30% thị phần trên cả nước (căn cứ số liệu từ báo cáo Savill năm 2019). Từ năm 2019 đến nay, DXS đã và đang tiếp tục phát triển mảng môi giới thứ cấp (môi giới bán lại) thông qua hệ sinh thái toàn diện công nghệ bất động sản với nhiều giá trị nổi bật mang đến cho khách hàng trải nghiệm một cách xuất sắc nhất.
- **Năng lực tài chính vững mạnh:** tính đến 31/12/2020, tổng giá trị tài sản DXS là 11.095 tỷ đồng và vốn chủ sở hữu đạt 5.839 tỷ đồng song song với kết quả tăng trưởng ấn tượng hàng năm. Lợi thế về năng lực tài chính cho phép Công ty đảm bảo được tỷ lệ an toàn vốn, giảm thiểu tối đa các rủi ro dưới tác động của đại dịch Covid-19, tăng khả năng đáp ứng nhu cầu vốn cho các hoạt động môi giới độc quyền, phân phối bao tiêu với các Chủ đầu tư lớn trên thị trường.
- **Mạng lưới bán hàng trải dài từ Bắc vào Nam:** thương hiệu Nhà môi giới Bất động sản số 1 Việt Nam đã được Công ty phát triển thông qua mạng lưới hệ thống rộng khắp với đội ngũ bán hàng hơn 4.000 nhân viên kinh doanh, hơn 1.000 sàn liên kết và 100.000 cộng tác viên kinh doanh trải dài hơn 63 tỉnh, thành phố và các đô thị lớn tại Việt Nam. Đội ngũ bán hàng được trang bị kiến thức và kỹ năng chuyên nghiệp nhất thông qua hệ thống đào tạo e-learning, các lớp đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn với kiến thức đa dạng phục vụ công tác kinh doanh như Phong thủy bất động sản, Pháp lý bất động sản, Marketing online,...
- **Dịch vụ toàn diện với sức mạnh thương hiệu ưu việt:** Sau những thành công nổi bật trong ngành dịch vụ môi giới bất động sản, thương hiệu Dat Xanh Services (DXS) đã khẳng định được vị thế và trở thành đơn vị cung cấp giải pháp dịch vụ bất động sản toàn diện hàng đầu Việt Nam và đang vươn mạnh mẽ ra quốc tế.
- **Tiên phong xu hướng công nghệ, xây dựng mô hình kinh doanh khác biệt:** ngoài sự phát triển bền vững mảng môi giới bất động sản, DXS còn cung cấp đến khách hàng hàng dịch vụ trọn gói với hệ sinh thái toàn diện trong chuỗi giá trị ngành như dịch vụ tài chính; môi giới cho vay; dịch vụ đăng tin, quảng cáo; dịch vụ định giá tài sản; dịch vụ quản lý tài sản và cho thuê; v.v. Nền tảng công nghệ O2O (Real Agents) 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/đại lý/nhân viên kinh doanh – khách hàng**. Đặc biệt, trong năm 2021, các bước giao dịch được tự động hoá và thực hiện trên nền tảng online.
- **Mô hình môi giới thứ cấp mang tính đột phá với định hướng dẫn dắt thị trường và giúp cho trải nghiệm khách hàng một cách xuất sắc nhất.** Nền tảng công nghệ đột phá, thương hiệu vững mạnh, đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, khát vọng đã và đang xây dựng chiến lược kinh doanh bất động sản thứ cấp hàng đầu Việt Nam.

- **Xây dựng mối quan hệ gắn bó, uy tín với các Chủ đầu tư tại Việt Nam.** Song song với mạng lưới hệ thống kinh doanh rộng khắp và dữ liệu lớn về khách hàng, DXS còn sở hữu danh sách nổi bật các Chủ đầu tư (Nhà phát triển bất động sản) đa dạng nhiều phân khúc, phân bố ở nhiều khu vực khác nhau, với các dự án trọng điểm.
- **Ban lãnh đạo chính trực, chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm.** Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc đều là những người giàu kinh nghiệm, đã nhiều năm làm việc trong lĩnh vực bất động sản và có hệ thống quản trị mạnh mẽ với sự lãnh đạo có kinh nghiệm và cam kết cao.

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 hoá nhanh, chuyển đổi số trong cuộc cách mạng công nghệ 4.0 và tác động của các chính sách mới liên quan đến Luật kinh doanh bất động sản và Luật nhà ở sửa đổi:

- Nền kinh tế được kỳ vọng sẽ trở lại đà tăng trưởng tích cực và vượt trội trong thập kỷ tới nhờ vào việc kiểm soát thành công đại dịch Covid-19 của Chính phủ trong năm 2020 (sự khác biệt với phần lớn các quốc gia trên thế giới), cũng như đà thị hồi phục chữ V trong tương lai với tốc độ 6-8%.
- 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. 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. 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 10% năm 2016 lên đến mức 26% năm 2026 và 50% năm 2035.
- Theo Cục phát triển đô thị (thuộc Bộ Xây dựng), tỷ lệ đô thị hoá Việt Nam tuy thấp hơn so với các nước trong khu vực, nhưng tốc độ tăng trưởng đô thị hoá trong 5 năm qua đã tăng trưởng nhanh hơn với các nước láng giềng. Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam giai đoạn 2021-2030 đặt mục tiêu tỷ lệ đô thị hóa toàn quốc đạt từ 50-52%, với ít nhất ba đô thị đạt chuẩn đô thị quốc tế (40% trong năm 2020).
- Ngày 3/6/2020 Thủ Tướng Chính phủ đã phê duyệt Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến 2025, định hướng 2030 và coi năm 2020 là năm chuyển đổi số quốc gia. Bước nhảy vọt trong Chuyển đổi số giúp cho sự phát triển chung của nền kinh tế ngày một vượt trội và tiến gần hơn đến tầm quốc tế. Tại DXS, mục tiêu tiên phong trong chuyển đổi số ngành dịch vụ bất động sản được xem là ưu tiên hàng đầu trong kế hoạch phát triển sắp tới.
- “Làn sóng” dịch chuyển chuỗi cung ứng chính là cơ hội quan trọng trong sự phát triển kinh tế nói chung và ngành bất động sản nói riêng. Việt Nam đứng trước nhiều cơ hội trở thành công xưởng sản xuất mới của thế giới, đón dòng vốn FDI dịch chuyển từ nhiều công ty, tập đoàn lớn khi họ không muốn phụ thuộc duy nhất vào Trung Quốc. Lợi thế về chính trị và kinh tế vĩ mô ổn định, chống dịch Covid-19 xuất sắc, dân số đông và trẻ... là những lợi thế đặc biệt của Việt Nam.

Những yếu tố trên cho thấy tiềm năng phát triển dài hạn của thị trường bất động sản Việt Nam.

Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Tổ chức phát hành so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, xu thế chung trên thế giới

Hiện tại, hoạt động kinh doanh của DXS tập trung vào môi giới bất động sản sơ cấp và các dịch vụ phái sinh liên quan. Trong tương lai kế hoạch kinh doanh của DXS sẽ trở thành đơn vị tiên phong trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ khép kín trong hệ sinh thái dịch vụ bất động sản như: môi giới bán lại; dịch vụ tài chính và quản lý tài sản; dịch vụ quảng cáo và định giá bất động sản trực tuyến; dịch vụ tư vấn pháp lý bất động sản; dịch vụ nghiên cứu và tư vấn chiến lược marketing bất động sản; sàn thương mại điện tử bất động sản;... Đây là những lĩnh vực kinh doanh có nhiều triển vọng trong những năm tới khi nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, đặc biệt là xu hướng phát triển công nghệ của thế giới và hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước. Chiến lược của DXS 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 DXS 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 DXS lại thêm lớn mạnh nhờ biết tận dụng cơ hội trong khó khăn để vươn lên.

10.11. Chiến lược kinh doanh

Chiến lược mảng môi giới

DXS luôn củng cố vị trí số 1 tại Việt Nam thông qua việc đẩy mạnh môi giới sơ cấp và mở rộng môi giới thứ cấp. Đối với mảng môi giới sơ cấp, Công ty có mục tiêu giữ vững vị trí dẫn đầu về thị phần môi giới sơ cấp thông qua nỗ lực cung cấp dịch vụ chất lượng cao nhất đến các chủ đầu tư lớn mà Công ty đã thiết lập mối quan hệ, đồng thời hợp tác với các chủ đầu tư và khách hàng mới để mở rộng các dự án và nắm bắt các cơ hội, duy trì vị trí dẫn đầu thị trường về số lượng phân phối tại các thành phố trọng điểm và mở rộng sang các thành phố mới nổi có tốc độ phát triển nhanh.

Hiện nay, Việt Nam vẫn có tốc độ xây dựng nhanh hơn mặt bằng chung của khu vực, dẫn đến việc môi giới sơ cấp vẫn là chủ đạo. Công ty đánh giá trong dài hạn, thị trường môi giới thứ cấp sẽ chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc ở chu kỳ tăng trưởng tiếp theo của Việt Nam, và các đơn vị có thế mạnh về môi giới sơ cấp, hệ thống bán hàng và công nghệ cùng tiềm lực tài chính vững chắc sẽ dễ dàng tạo danh mục sản phẩm, thông tin khách hàng và thời điểm phát sinh nhu cầu để chiếm lĩnh thị phần. Với dữ liệu khách hàng khổng lồ, thương hiệu dẫn đầu liên tục nhiều năm, danh mục sản phẩm đa dạng và hệ sinh thái sản phẩm và dịch vụ liên

quan, DXS có đủ điều kiện để trở thành quán quân ở cả thị trường môi giới sơ cấp và môi giới thứ cấp trong tương lai.

Chiến lược mảng phí dịch vụ

Chiến lược dài hơi của Công ty là xây dựng hệ sinh thái dựa trên sự tích hợp tất cả trong một nền tảng. Chính hệ sinh thái này sẽ tạo ra các cơ hội bán chéo với chi phí thu hút khách hàng và chi phí giao dịch thấp nhất, và giúp Công ty trở thành đơn vị môi giới toàn diện và tối ưu hóa các mảng phí dịch vụ có biên lợi nhuận cao.

Chiến lược số hóa

Bên cạnh việc củng cố lợi thế cạnh tranh hiện có, Công ty định hướng nỗ lực xây dựng và liên tục cải tiến nền tảng công nghệ - cốt lõi của mô hình môi giới tiên tiến trên thế giới, để nâng cao khả năng cạnh tranh so với các đối thủ trực tiếp và củng cố vị thế dẫn đầu. DXS sẽ chuyển đổi trở thành nhà cung cấp dịch vụ số thông qua hệ sinh thái PropTech, cung cấp nền tảng kỹ thuật số tích hợp toàn bộ các dịch vụ và dễ sử dụng cho người dùng. Ngoài ra, Công ty sẽ tận dụng tương tác hai chiều giữa nền tảng online và offline để chuyên nghiệp hóa và tối ưu hóa quá trình bán hàng và marketing, tự động hóa các quy trình.

10.12. Đáp ứng các điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật liên quan

Công ty luôn đáp ứng các điều kiện kinh doanh của các loại hình kinh doanh đăng ký theo quy định của pháp luật liên quan.

11. Chính sách với người lao động

Số lượng và cơ cấu người lao động trong công ty

DXS tự hào là nơi tập trung đội ngũ năng động, chuyên nghiệp và có chuyên môn cao, tính đến 31/12/2020, tổng số nhân sự toàn hệ thống DXS là 5.060 người, trong đó nhân sự tại công ty mẹ là 522 người, với cơ cấu như sau:

Phân loại theo trình độ chuyên môn	Năm 2019	Năm 2020
▪ Trên Đại học	87	106
▪ Đại học, cao đẳng	2.584	3.425
▪ Trung cấp	332	538
▪ Lao động phổ thông	544	991
Tổng cộng	3.470	5.060

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 kiến thức, kỹ năng tiếp thị tối ưu để đáp ứng với thị hiếu, nhu cầu của khách hàng và thị trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay.

Bên cạnh đó, đội ngũ hỗ trợ gián tiếp cũng góp phần quan trọng với vai trò “hậu phương vững chắc” trong sự thành công của toàn Công ty.

Đội ngũ công nghệ thông tin là lực lượng nòng cốt trong việc tiên phong xây dựng và phát triển hệ sinh thái bất động sản toàn diện với bề dày kinh nghiệm quốc tế, nghiên cứu và phát triển chuyên sâu.

Chính sách tuyển dụng đào tạo, lương thưởng, trợ cấp và các chính sách khác cho người lao động

Chính sách tuyển dụng

Được Công ty sử dụng khá linh hoạt với nhiều cách thức “tuyển” để “dùng” với những tiêu chí tuyển dụng công khai, minh bạch... Với thông điệp “ĐẤT XANH – nơi hội tụ nhân tài”, đảm bảo số lượng và chất lượng nhân sự đầu vào có chất lượng cao mặc dù thị trường nhân sự trong lĩnh vực Bất động sản ngày càng khan hiếm. Công tác tuyển dụng được thực hiện theo chiến lược phát triển của Công ty, theo kế hoạch hàng năm và trong từng giai đoạn dựa trên nguyên tắc đảm bảo đúng quy trình tuyển dụng của Công ty và tạo cơ hội bình đẳng cho mọi ứng cử viên.

Chính sách 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 xây dựng và phát triển lực lượng nhân sự (1) khát vọng vươn lên (2) chính trực trong đạo đức kinh doanh (4) chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và phục vụ khách hàng và (4) nhân văn trong giao tiếp, ứng xử.

Đào tạo và phát triển nhân viên là ưu tiên hàng đầu của DXS và coi trọng chính sách đào tạo trong từng thời kỳ phát triển của Công ty, đào tạo là phương thức hỗ trợ CBNV phát triển nghề nghiệp. Ngoài các lớp đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài, DXS còn là đơn vị bất động sản tiên phong trong việc xây dựng và áp dụng E-learning trong việc đào tạo chuyên sâu cho CBNV trên toàn hệ thống.

Những khoá đào tạo cơ bản được thực hiện thường xuyên tại DXS:

- Kỹ năng tự tin trước đám đông
- Kỹ năng thuyết phục, thương lượng và đàm phán khách hàng mua sỉ, mua lẻ
- Kỹ năng bán hàng bất động sản
- Kỹ năng khai thác chuyên sâu trên môi trường online/offline
- Kỹ năng quản lý nhóm, chiến lược kinh doanh hiệu quả
- Kỹ năng chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng
- Kỹ năng phát triển khách hàng theo hệ thống
- Phong thuỷ trong bất động sản
- Pháp lý bất động sản
- Up! Your Services
- Đào tạo chuyên môn theo từng phòng ban chức năng

Chính sách lương thưởng, phúc lợi

- Thu nhập bình quân của CBNV tại DXS luôn được đảm bảo cạnh tranh với thị trường, tương xứng với năng lực và vị trí công việc.
- Tại DXS, chế độ khen thưởng cho nhân viên căn cứ trên năng lực làm việc, hiệu quả quản trị mục tiêu. Công ty luôn có chính sách thưởng bằng hiện kim thông qua việc đánh giá thi đua khen thưởng hàng quý, năm, xem xét quá trình công tác, đạt hiệu quả cao, thành tích tiêu biểu. Đồng thời, Công ty cũng có chính sách thưởng đột xuất đối với các cá nhân và tập thể có những đóng góp hoặc thành tích nổi bật trong việc triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách của Công ty, có những ý tưởng và giải pháp sáng tạo mang lại hiệu quả trong việc phát triển Công ty.
- Việc chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động luôn được Công ty quan tâm hàng đầu. Công ty đảm bảo các chế độ, chính sách được trả bằng hoặc cao hơn yêu cầu của Luật lao động. Tất cả các cán bộ nhân viên chính thức của Đất Xanh đều được đảm bảo thụ hưởng các chế độ chính sách phù hợp với Luật lao động Việt Nam, ngoài ra cán bộ nhân viên của Công ty còn được nhận các chế độ phúc lợi theo Thỏa ước lao động tập thể của Công ty, được điều chỉnh hàng năm và có những chế độ như: thưởng các dịp Lễ, Tết, lương tháng 13, trợ cấp thâm niên, tham quan nghỉ mát, sinh nhật, kết hôn, chăm sóc sức khỏe, hỗ trợ khó khăn; được tham gia các hoạt động tổ chức Công Đoàn, văn thể mỹ, thể dục thể thao.

Với phương châm “Con người là yếu tố cốt lõi của sự cạnh tranh”, chúng tôi đang hướng đến một môi trường làm việc hiện đại & chuyên nghiệp, nơi thật sự tôn vinh những tài năng và giá trị con người. Đất Xanh không ngừng xây dựng một môi trường làm việc:

- Giao tiếp cởi mở và tôn trọng;
- Công việc thách thức và sáng tạo;
- Thu nhập cạnh tranh và công bằng;
- Cơ hội học tập / thăng tiến rõ ràng và không giới hạn;
- Thành tích được đánh giá khách quan và khoa học;
- Công việc ổn định và được chăm sóc chu đáo.

Đất Xanh luôn chú tâm duy trì không khí thoải mái, vui vẻ khi làm việc. Các hoạt động thường xuyên được tổ chức như: các giải thể thao, văn nghệ, tổ chức sinh nhật cho CBNV, ngày Hội gia đình Đất Xanh và các hoạt động sinh hoạt như dự các ngày lễ truyền thống của đất nước và Công ty, các hoạt động chung vì cộng đồng...

- Người Đất Xanh, ở nhà Đất Xanh.

Với phương châm ghi nhận cống hiến và hỗ trợ công tác an sinh cho CBNV, chính sách giảm giá cho CBNV có thâm niên và theo từng vị trí cấp bậc trong Công ty. Chính sách hỗ trợ lên đến 40% giá trị sản phẩm.

12. Chính sách cổ tức

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

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

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

Tỷ lệ chi trả cổ tức trên vốn điều lệ:

Khoản mục	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Tỷ lệ chi trả cổ tức/ Vốn điều lệ	39,4%	33,8%	*20,0%
Hình thức	Tiền mặt	Tiền mặt	Tiền mặt

Nguồn: DXS

(): theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020, tỉ lệ cổ tức/lợi nhuận sau thuế dự kiến trả là tối thiểu 20%*

13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Trái phiếu đã phát hành nhưng chưa đến hạn:

Cho đến ngày phát hành Bản cáo bạch này, TCPH có các trái phiếu đã được phát hành nhưng chưa đến hạn thanh toán chi tiết như sau:

Tổ chức phát hành: CTCP Chứng khoán Công thương Việt Nam	Số cuối năm (VND)	Kỳ hạn	Mục đích vay	Hình thức đảm bảo
24/12/2020	120.000.000.000	12 tháng	Tài trợ dự án	Quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất của 19 căn biệt thự thuộc dự án Phú Mỹ An

Chi phí phát hành TP chưa phân bổ	(198.881.118)
	<hr/>
	119.801.118.882

Cam kết thuê hoạt động

Nhóm Công ty thuê văn phòng theo hợp đồng thuê hoạt động. Theo báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2020 của TCPH, các khoản tiền thuê phải trả trong tương lai theo hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	Số cuối năm (triệu đồng)	Số đầu năm (triệu đồng)
Đến 1 năm	9.094	14.703
Trên 1 đến 5 năm	2.939	14.701
	12.033	29.403

14. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Công ty, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Không có

15. Thông tin về cam kết của Công ty không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích

Công ty cam kết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.

V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH

1 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

1.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Công ty trong 02 năm gần nhất

Bảng: Một số chỉ tiêu về HĐSXKD trong 02 năm gần nhất

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Riêng lẻ		
	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	8.993.139	11.095.041	23%	3.287.434	5.986.043	82%
Vốn chủ sở hữu	5.078.529	5.839.337	15%	3.033.321	4.092.400	35%
Doanh thu thuần	4.090.733	3.249.212	-21%	599.753	1.029.743	72%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2.011.779	1.402.297	-30%	905.003	1.222.809	35%
Lỗ/lợi nhuận khác	36.693	41.867	14%	1.854	-12.879	-795%
Lợi nhuận trước thuế	2.048.472	1.444.164	-30%	906.857	1.209.930	33%
Lợi nhuận sau thuế	1.632.944	1.135.538	-30%	774.789	1.046.729	35%
Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	1.061.393	873.251	-18%	-	-	-
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức trên vốn điều lệ	34,0%	-	-	-	-	-

Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

1.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Những nhân tố thuận lợi

- Nhân sự: Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh là nơi tập hợp những cá nhân có tâm huyết, hoài bão, năng động, sáng tạo và không ngừng học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức từ thực tiễn cũng như qua các khóa huấn luyện chuyên nghiệp. Nhờ vào đội ngũ chuyên nghiệp, tầm nhìn xa và tận tình vì mục tiêu chung đã giúp DXS ngày càng lớn mạnh, vượt qua giai đoạn khó khăn, đứng vững và mở rộng thị phần, kết quả kinh doanh ngày càng cao.
- Hệ thống phân phối: DXS tập trung đầu tư mạnh vào phát triển hệ thống mạng lưới phân phối khắp cả nước, đặc biệt các khu vực đô thị mới có hoạt động kinh doanh bất động sản rất sôi động như Bình Dương, Đồng Nai, Long An, Đà Nẵng,... Trong năm, công ty đã thành lập thêm cũng như mua lại các công ty con để phát triển thêm các thị trường mới và mở rộng thị phần và hệ thống phân phối.
- Năng lực phân phối: Với quy mô hơn 4.000 nhân viên kinh doanh trải dài khắp toàn quốc, cùng với hệ thống sàn liên kết và cộng tác viên to lớn, DXS đảm bảo khả năng phân phối tuyệt vời cho các chủ đầu tư. Ngoài ra, DXS đã xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng và khách hàng thân thuộc vô cùng dồi dào.
- Quan hệ với chủ đầu tư: DXS có mối quan hệ vững mạnh với nhiều chủ đầu tư trên khắp cả nước và tiếp tục phát triển quan hệ với các chủ đầu tư mới.

- Năng lực công nghệ: DXS đã phát triển và ứng dụng thành công một số sản phẩm công nghệ bất động sản, và đang tiếp tục phát triển thêm nhiều sản phẩm khác nhằm thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.

Những nhân tố khó khăn

- Thị trường bất động sản bị sụt giảm cả nguồn cung dự án và nguồn cung sản phẩm nhà ở, nhất là loại căn hộ có giá vừa túi tiền và nhà ở xã hội.
- Dịch bệnh Covid-19 bùng phát dẫn đến nhiều hoạt động kinh tế - xã hội nói chung và thị trường bất động sản nói riêng bị trầm lắng, đình trệ. Người tiêu dùng cũng bị giảm thu nhập làm sụt giảm khả năng tạo lập nhà ở. Giao dịch bất động sản giảm mạnh so với các năm trước.

Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ chức phát hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất: Không có

2 Tình hình tài chính

2.1 Các chỉ tiêu cơ bản (Hợp nhất)

2.1.1 Vốn điều lệ

Tính tới 24/02/2021, vốn điều lệ của Công ty là 3.224.710.220.000 đồng.

Tình hình sử dụng vốn điều lệ: Trong quá trình hoạt động Công ty đã thực hiện tăng vốn 5 lần được trình bày chi tiết tại Mục IV.6. Công ty cam kết sử dụng vốn đúng mục đích đã được ĐHCĐ thông qua trong từng đợt phát hành.

2.1.2 Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc	5-30 năm
Máy móc, thiết bị	3-11 năm
Phương tiện vận tải	5-10 năm
Thiết bị văn phòng	3-6 năm
Phần mềm máy tính, trang web	3-6 năm

2.1.3 Thu nhập bình quân người lao động

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2020 là: 7.328.595 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập tương đối khá so với các doanh nghiệp cùng ngành trên địa bàn.

2.1.4 Thanh toán các khoản nợ đến hạn

DXS thực hiện tốt việc thanh toán các khoản nợ đến hạn. Đến thời điểm 31/12/2020, Công ty không có nợ quá hạn.

2.1.5 Các khoản phải nộp theo luật định

DXS thực hiện nghiêm túc việc hạch toán đầy đủ các nghĩa vụ phải nộp đối với các khoản Thuế giá trị gia tăng, thuế Thu nhập doanh nghiệp, thuế Thu nhập cá nhân và các khoản phải nộp khác theo quy định của Nhà nước.

2.1.6 Trích lập các quỹ theo luật định

DXS thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của DXS và pháp luật hiện hành. Số dư các quỹ của năm 2018, 2019 và năm 2020 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Quỹ đầu tư phát triển	5.083	5.083	5.083
Quỹ khen thưởng phúc lợi	28.401	78.667	99.813
Tổng cộng	33.484	83.750	104.896

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

2.1.7 Tổng dư nợ vay

Theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2019 và năm 2020, tình hình nợ vay của DXS như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Vay ngắn hạn	238.478	677.150	630.248
Vay ngân hàng	237.774	671.055	439.457
Trái phiếu	-	-	119.801
Vay bên liên quan	-	5.000	-
Vay dài hạn đến hạn trả	704	1.095	61.614
Vay khác	-	-	9.376
Vay dài hạn	959	2.263	145.346
Vay ngân hàng	959	2.263	145.346
Tổng cộng	239.436	679.413	775.594

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

2.1.8 Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	1.008.242	1.640.225	1.496.826
Trả trước cho người bán ngắn hạn	178.316	323.930	470.419
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	180.855	674
Phải thu ngắn hạn khác	3.191.842	4.545.563	5.556.544
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(12.842)	(16.495)	(95.987)
Tổng cộng	4.365.558	6.674.078	7.428.476

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Nợ ngắn hạn	3.746.722	3.912.347	5.104.231
Phải trả người bán ngắn hạn	204.286	177.767	205.253
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	169.699	70.601	129.422
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	357.178	591.054	591.127
Phải trả người lao động	72.917	101.854	135.844
Chi phí phải trả ngắn hạn	249.475	265.068	190.895
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	5.195	11.116	44.001
Phải trả ngắn hạn khác	2.421.093	1.939.069	3.077.628
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	238.478	677.150	630.248
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	28.401	78.667	99.813
Nợ dài hạn	959	2.263	151.473
Phải trả dài hạn khác	-	-	-
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	959	2.263	145.346
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	6.127
Tổng cộng	3.747.681	3.914.610	5.255.704

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

2.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Hợp nhất			Riêng lẻ		
	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán						
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,49	2,13	2,06	1,19	6,73	1,73
Hệ số thanh toán nhanh	1,28	1,84	1,73	1,18	6,72	1,73
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn						
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,63	0,44	0,47	0,23	0,08	0,32
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,68	0,77	0,90	0,29	0,08	0,46
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động						
Vòng quay hàng tồn kho	1,02	1,45	0,64	0,79	8,45	67,01
Vòng quay tổng tài sản	0,53	0,55	0,32	0,02	0,25	0,22
Vòng quay vốn lưu động	0,56	0,59	0,34	0,06	0,57	0,41
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời						
Hệ số Lợi nhuận sau	42,00%	39,92%	34,95%	2.315,68%	129,18%	101,65%

thuế/DTT						
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)	51,39%	44,74%	23,37%	48,83%	37,42%	29,38%
Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA)	22,19%	21,81%	11,31%	38,06%	32,83%	22,57%
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	8.814	4.115	2.817	4.951	3.779	3.363

Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

3 Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức phát hành

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán Earnings & Young, tổ chức đã thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất của Tổ chức phát hành: “Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2020, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.”

4 Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức hợp nhất

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	% +/- 2020-2021
Doanh thu thuần	4.091	3.249	7.598	133,8%
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	1.633	1.136	2.093	84,3%
Vốn chủ sở hữu	5.079	5.839	9.226	58,0%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	39,9%	34,9%	27,5%	-
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu bình quân	32,2%	19,4%	22,7%	-
Tỷ lệ cổ tức / VĐL	34,0%	20,0% (*)	-	-

Nguồn: Tính toán theo BCTC hợp nhất năm 2019 và 2020 đã được kiểm toán

* Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020, dự kiến tỷ lệ cổ tức/lợi nhuận sau thuế tối thiểu 20%

Cấp có thẩm quyền thông qua kế hoạch 2021: Ban TGDĐ đã quyết định và sẽ trình Đại hội đồng cổ đông Công ty tại ĐHCĐ thường niên năm 2021

Căn cứ để đạt kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nêu trên:

Doanh thu của công ty chủ yếu đến từ 2 nguồn hoạt động: (1) dịch vụ môi giới truyền thông và (2) dịch vụ tư vấn toàn diện các dự án bất động sản nhà ở.

Với hệ thống phân phối rộng khắp cả nước, trải dài từ Bắc đến Nam, DXS luôn giữ vững vị thế dẫn đầu cả nước trong mảng môi giới. Thị trường đóng góp chủ yếu cho mảng môi giới là các khu vực ở Miền Bắc như Hà Nội, Quảng Ninh, Thanh Hóa Nghệ An; các khu vực xung quanh TP.HCM như Bình Dương Đồng Nai; và Miền Tây như Cần Thơ, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau. Mỗi năm, mảng này đóng góp khoảng 22-28% doanh thu – tương đương 650-900 tỷ Đồng; 54-65% sản lượng phân phối tương đương khoảng 11-14 nghìn sản phẩm của cả hệ thống DXS. Năm 2021, dự kiến mảng này đem về cho DXS gần 30% doanh thu và 53% sản lượng bán.

Đối với mảng dịch vụ tư vấn toàn diện dự án, đây là nguồn doanh thu lợi nhuận chính của DXS trong vòng 3 năm trở lại đây, thể hiện sự am hiểu thị trường BĐS và những thế mạnh độc nhất của một đơn vị môi giới chuyên nghiệp đứng đầu thị trường. Các dự án mà DXS đã tham gia triển khai, điển hình như dự án Saigon Gateway do đơn vị Đất Xanh Miền Nam hợp tác phát triển, dự án Imperial Plaza do đơn vị Đất Xanh Miền Bắc tư vấn toàn diện, v.v.. Đây là mảng dịch vụ chiến lược của DXS trong vòng 3 năm qua. Mỗi năm, dịch vụ tư vấn toàn diện đã đóng góp khoảng 72-78% doanh thu, 86-90% lợi nhuận trước thuế. Năm 2021, DXS đồng hành cùng DXG tư vấn toàn diện về các lĩnh vực marketing, triển khai bán hàng, chăm sóc khách hàng cho toàn bộ các dự án do Tập đoàn Đất Xanh và các đơn vị chủ đầu tư thành viên làm chủ đầu tư; tiêu biểu như các dự án Gem Sky World, Opal Skyline, Gem Riverside v.v.. Ngoài Tập đoàn Đất Xanh, DXS còn là đơn vị tư vấn chiến lược toàn diện cho nhiều chủ đầu tư khác trên lãnh thổ Việt Nam, tiêu biểu như Eco Xuan (CĐT Setia) tại Thuận An, Bình Dương, Tân Phước Center (CĐT Sông Tiền Land) tại Đồng Xoài Bình Phước, hay Vĩnh Thạnh Center tại Cần Thơ, v.v. Năm 2021, dự kiến mảng này đem về cho DXS 67% doanh thu và 72% LNTT.

Với kế hoạch kinh doanh cụ thể và danh mục dự án hiện hữu có cơ sở, DXS đánh giá kế hoạch về lợi nhuận, dòng tiền và cổ tức chia cho các cổ đông trong năm 2021 là thực tế và hoàn toàn khả thi.

Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu và lợi nhuận

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh.

Do đặc thù về chế độ ghi nhận kế toán trong lĩnh vực hoạt động của Công ty, kết quả kinh doanh của Công ty có thể biến động mạnh và phụ thuộc vào tiến độ triển khai dự án của các chủ đầu tư (bao gồm cả Công ty mẹ và các chủ đầu tư khác) và qua đó là thời điểm Công ty có thể ghi nhận doanh thu môi giới. Tuy nhiên với kỳ vọng thị trường bất động sản năm 2021 sẽ sôi động hơn năm 2020 khi nguồn cung ở một số nơi như Thành phố Hồ Chí Minh được cải thiện và sự đầu tư của Công ty vào các thị trường mới như Đông Nam Bộ, nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức như kế hoạch.

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

VI. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC (GIÁM ĐỐC), PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC (PHÓ GIÁM ĐỐC), KẾ TOÁN TRƯỞNG

1 Thông tin về cổ đông sáng lập

Cổ đông sáng lập của DXS là tổ chức và cá nhân trong nước. Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3602545493, đăng ký lần đầu ngày 21/07/2011 do Sở Kế hoạch - Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và thay đổi lần thứ 13 ngày 22/07/2020 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp. Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh được thành lập vào năm 2011, đến nay đã hơn 03 năm nên cổ phiếu của cổ đông sáng lập Công ty không còn bị hạn chế chuyển nhượng.

2 Thông tin về cổ đông lớn

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của DXS đến 24/02/2021

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Số CMND/ ĐKKD	Số cổ phần	Tỷ lệ %
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh (DXG)	2W Ung Văn Khiêm, P.25, Q.Bình Thạnh, TP.HCM	0303104343	271.500.000	84,194%

Nguồn: DXS

Công ty cổ phần Tập đoàn Đất Xanh

Tên tổ chức: Công ty cổ phần Tập đoàn Đất Xanh

Năm thành lập: 2003

Giấy ĐKKD số: 0303104343

Địa chỉ trụ sở chính: 2W Ung Văn Khiêm, P.25, Q.Bình Thạnh, TP.HCM

Vốn điều lệ: 5.200.346.670.000 đồng

Người đại diện theo pháp luật: Ông Bùi Ngọc Đức – chức vụ: Tổng giám đốc

Người đại diện theo ủy quyền tại Tổ chức phát hành: Bà Lê Xuân Trinh (chuyên viên) và Ông Nguyễn Hoàng Đức (chuyên viên)

Số lượng & tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 271.500.000 cổ phần, chiếm tỉ lệ 84,194%

Thời điểm	Loại CP	Số CP	Tỉ lệ
Thành lập doanh nghiệp	Có quyền biểu quyết	56.000	1,04%
	Hạn chế CN	56.000	1,04%
	Ưu đãi	0	0%
Hiện tại (24/02/2021)	Có quyền biểu quyết	271.500.000	84,194%
	Hạn chế CN	0	0%
	Ưu đãi	0	0%
Dự kiến sau chào bán	Có quyền biểu quyết	235.669.886	65,77%
	Hạn chế CN	0	0%
	Ưu đãi	0	0%

3 HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ủy Ban Kiểm toán, Kế toán trưởng

3.1 Danh sách thành viên HĐQT

Stt	Tên thành Viên	Năm sinh	CMND	Chức vụ
1	Ông Lương Trí Thìn	1976		Chủ tịch HĐQT
2	Bà Đỗ Thị Thái	1976		Phó Chủ tịch HĐQT
3	Ông Hà Đức Hiếu	1982		Thành viên HĐQT
4	Ông Nguyễn Trường Sơn	1980		Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
5	Ông Phạm Anh Khôi	1984		Thành viên HĐQT

1) Ông Lương Trí Thìn – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Họ và tên: Lương Trí Thìn
- Giới tính: Nam Ngày sinh: Nơi sinh:

- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Chủ tịch HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2019 đến nay : Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS)
 - Từ 04/2018 đến nay : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh (DXG, trước đây là CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh)
 - Từ 04/2018 đến 06/2020 : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
 - Từ năm 2003 đến 2018 : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh (DXG)
 - Từ năm 2000 đến năm 2003 : Giám đốc CTCP Du lịch Địa ốc Anh – Pháp – Nhật
 - Từ năm 1996 đến năm 2000 : Giám đốc Công ty TNHH Nhà hàng Khách sạn Hoa Anh Đào
- Số CP nắm giữ tại DXS ngày 24/02/2021: 14.278.547 CP, chiếm 4,43% VDL
 - + Đại diện: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - + Cá nhân sở hữu: 14.278.547 CP, chiếm 4,43 % VDL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh			271.500.000	Tổ chức có liên quan
2					
3					
4					
5					

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với TCPH : Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với TCPH : Không có

2) Bà Đỗ Thị Thái – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Họ và tên: Đỗ Thị Thái
- Giới tính: Nữ
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú:
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Phó Chủ tịch HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ 05/2020 đến nay : Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS)
 - Từ 01/2021 đến nay : Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ
 - Từ năm 2015 đến nay : Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
 - Từ năm 2008 đến năm 2015 : Kế toán trưởng CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh (DXG)
 - Từ năm 2007 đến năm 2008 : Phó Kế toán trưởng CTCP Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (Savico)
 - Từ năm 2002 đến năm 2007 : Kế toán trưởng CTCP Đầu tư Phát triển Kinh tế – TP. Hồ Chí Minh
 - Từ năm 2000 đến năm 2002 : Kế toán tổng hợp Công ty Bê Tông Mekong
- Số CP nắm giữ tại DXS ngày 24/02/2021: 4.906 CP, chiếm 0,002% VDL
 - Đại diện : 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Cá nhân sở hữu: 4.906 CP, chiếm 0,002% VDL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh			271.500.000	Tổ chức có liên quan

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với TCPH: Không có

3) Ông Nguyễn Trường Sơn – Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Trường Sơn
- Giới tính: Nam
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
-
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Tổng Giám Đốc
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2018 đến nay : Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Bất Động Sản Đất Xanh (DXS)
 - Từ năm 2015 đến 2018 : Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS)
 - Từ năm 2018 đến nay : Phó Tổng giám đốc CTCP Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
 - Từ năm 2011 đến 2018 : Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh (DXG)
 - Từ năm 2009 đến năm 2011 : LVA Investment JSC
 - Từ năm 2006 đến năm 2008 : Tiger Team Industry Co.ltd
 - Từ năm 2002 đến năm 2004 : Kurabe Industrial Co.ltd
- Số CP nắm giữ tại DXS tại ngày 24/02/2021: 634.621 CP, chiếm 0,20% VDL
 - Đại diện : 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Cá nhân sở hữu: 634.621 CP, chiếm 0,20% VDL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh			271.500.000	Tổ chức có liên quan

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với TCPH: Không có

4) Ông Hà Đức Hiếu – Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: Hà Đức Hiếu
- Giới tính: Nam
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
-
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Thành viên HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2019 đến nay : Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Bất Động Sản Đất Xanh (DXS) kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán nội bộ DXS
 - Từ năm 2020 đến nay : Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
 - Từ 2018 đến 2020 : Quyền Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đất Xanh (DXG)
- Số CP nắm giữ tại DXS ngày 24/02/2021: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Đại diện: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh			271.500.000	Tổ chức có liên quan

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có

- Lợi ích liên quan đối với TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với TCPH: Không có

5) Ông Phạm Anh Khôi – Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên: Phạm Anh Khôi
- Giới tính: Nam
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú:
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Thành viên HĐQT
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Tổng Giám Đốc CTCP Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 01/2020 đến nay : Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS)
 - Từ 01/2020 đến nay : Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip
 - Từ 07/2018 đến 12/2019 : Giám đốc Công ty Colliers International (Úc)
 - Từ 06/2016 đến 07/2018 : Phó giám đốc Công ty Knight Frank (Úc)
 - Từ 02/2015 đến 06/2018 : Công ty Cushman & Wakefield (Úc) – Trưởng phòng
 - Từ 9/2009 đến 01/2015 : Giảng viên Đại học Western Sydney (Úc)
- Số CP nắm giữ tại DXS tại 24/02/2021: 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Đại diện : 0 CP, chiếm 0% VDL
 - Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VDL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ
1	Công ty Cổ phần Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip			0	Tổ chức có liên quan

9	Phạm Minh Anh Jasper	0
10	Phạm Minh Khuê Amelia	0

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với TCPH: Không có

3.2 Ban Giám đốc

Stt	Tên thành viên	Năm sinh	CMND	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Trường Sơn			Tổng Giám Đốc
2	Bà Phạm Thị Nguyễn Thanh			Giám đốc điều hành
e	Bà Lê Trần Bích Thùy			Phó Tổng giám đốc

1) Ông Nguyễn Trường Sơn – Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc

(Xem mục 3.1 – Danh sách thành viên HĐQT)

2) Bà Phạm Thị Nguyễn Thanh – Giám đốc Điều hành

- Họ và tên: **Phạm Thị Nguyễn Thanh**
- Giới tính: Nữ
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú:
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Giám Đốc Điều Hành
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Thành viên HĐQT – Đất Xanh Nam Bộ
 - Thành viên HĐQT – Đất Xanh Miền Đông
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2016 đến nay : Giám Đốc Đào tạo, Trợ lý Điều hành Chủ tịch tập đoàn, Giám Đốc Marketing, Giám Đốc Kinh doanh cấp cao, Phụ trách Khối Kinh Doanh Tiếp Thị Tập đoàn – Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh; Phó Tổng Giám Đốc Kinh Doanh Tiếp Thị, Giám Đốc Điều Hành – Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh.
 - Từ năm 2015 đến năm 2016 : CEO Sacomreal-M, Giám Đốc Khối Kinh Doanh Tiếp Thị, Giám Đốc Khối Vận Hành – Công ty Cổ phần Địa ốc Sài Gòn Thương Tín (Sacomreal).
 - Từ năm 2012 trở về trước : CEO - ARTI Việt Nam; Phó Tổng Giám Đốc Kinh Doanh Tiếp Thị, Giám Đốc Nhà Máy - Petro Paint; Giám Đốc Marketing, GD

Trung tâm Kinh doanh – Thành Công Group;
Giám Đốc Dự Án – BTCl;

- Số CP nắm giữ tại DXS: 112.518 CP, chiếm 0,03% VĐL
 - Đại diện: 0 CP, chiếm 0% VĐL
 - Cá nhân sở hữu: 112.518 CP, chiếm 0,03% VĐL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ với NNB
-----	-----------	------------------	----------	-------------------------	--------------------

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức TCPH: Không có

3) Bà Lê Trần Bích Thùy – Phó Tổng Giám Đốc

- Họ và tên: **LÊ TRẦN BÍCH THÙY**
- Giới tính: Nữ
- CMND:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú:
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Phó Tổng Giám Đốc
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân
- Quá trình công tác:
 - Từ 10/2020 đến nay : Công tác tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
 - Từ 1/2015 đến 10/2020 : Công tác tại Công ty Cổ phần Bất Động Sản 3C
 - Từ 1/2015 đến 10/2020 : Công tác tại Công ty Bất Động Sản SACOMREAL S
 - Từ năm 2010 đến năm 2014 : Công tác tại Công ty Đất Xanh Miền Nam
- Số CP nắm giữ tại DXS tại 24/02/2021: 0 CP, chiếm 0% VĐL
 - + Đại diện 0 CP, chiếm 0% VĐL

- + Cá nhân sở hữu: 0 CP, chiếm 0% VĐL
- Các cam kết nắm giữ: Không có
- Danh sách người có liên quan:

STT	Họ và tên	Số CMND/ĐKKD	Ngày cấp	Số CP sở hữu tại DXS	Quan hệ với NNB

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức TCPH: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với tổ chức TCPH: Không có

3.3 Ủy ban kiểm toán nội bộ

STT	Tên thành viên	Năm sinh	CMND	Chức vụ
1	Bà Đỗ Thị Thái			Trưởng ban
2	Ông Hà Đức Hiếu			Thành viên

4) Bà Đỗ Thị Thái – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Trưởng Ủy ban Kiểm toán

(Xem mục 3.1 – Danh sách thành viên HĐQT)

5) Ông Hà Đức Hiếu – Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Thành viên Ủy Ban Kiểm toán nội bộ

(Xem mục 3.1 – Danh sách thành viên HĐQT)

3.4 Kế toán trưởng

Bà Trần Thị Phương Loan - Kế toán trưởng

- Họ và tên: **TRẦN THỊ PHƯƠNG LOAN**
- Giới tính: Nữ
- CCCD:
- Quốc tịch: Việt Nam
- Địa chỉ thường trú:
- Các chức vụ công tác hiện nay tại DXS: Kế toán trưởng
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân
- Quá trình công tác:
 - Từ 2008 đến 06/2011 : Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt – Trợ lý kiểm toán

Đối tượng chào bán gồm các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có nhu cầu mua cổ phần Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất xanh (DXS), thông tin chi tiết về đợt chào bán như sau:

3.1. Chào bán cổ phiếu của cổ đông hiện hữu

- Tổ chức chào bán : Cổ đông hiện hữu của Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
- Tên cổ phiếu chào bán : Cổ phiếu Công ty Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
- Loại chứng khoán chào bán : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành : 322.471.022 cổ phiếu
- Vốn điều lệ của Công ty : 3.224.710.220.000 đồng
(*Bằng chữ: Ba nghìn hai trăm hai mươi bốn tỷ bảy trăm mười triệu hai trăm hai mươi nghìn đồng*)
- Số lượng cổ phần chào bán của cổ đông hiện hữu (CTCP Tập đoàn Đất Xanh) : 35.830.114 cổ phần
- Tổng giá trị chào bán của cổ đông hiện hữu theo mệnh giá : 358.301.140.000 đồng
(*Bằng chữ: Ba trăm năm mươi tám tỷ ba trăm linh một triệu một trăm bốn mươi nghìn đồng*)
- Số lượng cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán : 322.471.022 cổ phiếu
- Vốn điều lệ sau khi chào bán : 3.224.710.220.000 đồng
- Phương thức chào bán : Chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng
- Đối tượng chào bán : Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có nhu cầu mua cổ phần Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất xanh (DXS)
- Giá chào bán dự kiến : Giá bán bằng với giá chào bán cổ phần mới của TCPH tại mục 3.2
- Thời gian dự kiến chào bán : Trong năm 2021, ngay sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) chấp thuận.
- Phương án xử lý trong trường hợp cổ phần không chào bán hết theo dự kiến : Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá chào bán phù hợp tại thời điểm chào bán nhưng không thấp hơn so với giá các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán.

3.2. Chào bán cổ phiếu mới của tổ chức phát hành:

- Tổ chức chào bán : Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
- Tên cổ phiếu chào bán : Cổ phiếu Công ty Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh
- Loại chứng khoán chào bán : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành : 322.471.022 cổ phiếu
- Vốn điều lệ của Công ty : 3.224.710.220.000 đồng
(Bằng chữ: Ba nghìn hai trăm hai mươi bốn tỷ bảy trăm mười triệu hai trăm hai mươi nghìn đồng)
- Số lượng chào bán cổ phần mới của TCPH : 35.830.114 cổ phần
- Tổng giá trị chào bán cổ phần mới của TCPH theo mệnh giá : 358.301.140.000 đồng
(Bằng chữ: Ba trăm năm mươi tám tỷ ba trăm linh một triệu một trăm bốn mươi nghìn đồng)
- Số lượng cổ phiếu lưu hành sau chào bán : 358.301.136 cổ phiếu
- Vốn điều lệ sau chào bán : 3.583.011.360.000 đồng
- Phương thức chào bán : Chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng
- Đối tượng chào bán : Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có nhu cầu mua cổ phần Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS)
- Giá chào bán dự kiến : Tối thiểu 12.457 đồng/cổ phiếu. HĐQT sẽ xác định giá chào bán chính thức theo ủy quyền của ĐHĐCĐ và sẽ công bố thông tin tại thông báo phát hành sau khi được UBCKNN cấp GCN đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng
- Nguyên tắc ưu tiên phân phối cổ phiếu : Số cổ phiếu thuộc sở hữu của cổ đông hiện hữu sẽ được ưu tiên phân phối trước
- Đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài : Đảm bảo đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài theo quy định pháp luật (tỷ lệ không vượt quá 50%).
- Mục đích chào bán cổ phần : Số tiền huy động được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh

của công ty.

Hội đồng quản trị quyết định chi tiết kế hoạch sử dụng vốn theo ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông.

- Thời gian dự kiến chào bán : Trong năm 2021, ngay sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) chấp thuận.
- Phương án xử lý trong trường hợp cổ phần không chào bán hết theo dự kiến : Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá chào bán phù hợp tại thời điểm chào bán nhưng không thấp hơn so với giá các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán.

4. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá: 716.602.280.000 đồng

5. Giá chào bán dự kiến

Hội đồng quản trị xác định giá chào bán theo ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông. Giá bán cổ phần không được thấp hơn giá trị sổ sách của 1 cổ phần tại thời điểm 31/12/2020 theo BCTC hợp nhất năm 2020 là 12.457 đồng/cổ phiếu.

Thời gian Hội đồng quản trị công bố giá chào bán lần đầu ra công chúng: Sau khi được UBCKNN cấp GCN đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng, Giá chào bán chính thức được Công ty công bố tại Thông báo chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng. Thông báo chào bán được công bố theo quy định.

6. Phương pháp tính giá

Hội đồng quản trị sử dụng giá trị sổ sách trên một cổ phần ước tính tại thời điểm 31/12/2020 theo BCTC hợp nhất năm 2020 để làm cơ sở cho việc xác định giá chào bán cổ phiếu:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{Lợi ích cổ đông không kiểm soát}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đang lưu hành}} \\ &= \frac{5.839.337.258.718 - 1.822.220.452.619}{322.471.022} = 12.457 \text{ đ/CP} \end{aligned}$$

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2020

Căn cứ vào chiến lược phát triển và nhu cầu vốn của Công ty nên Hội đồng quản trị DXS đề xuất giá chào bán cho Nhà đầu tư không thấp hơn giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu.

7. Phương thức phân phối

Cổ phiếu chào bán cho nhà đầu tư sẽ được phân phối thông qua đại lý phân phối là Tổ chức tư vấn sau khi nhận được giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN.

Đại lý phân phối: Công ty cổ phần Chứng khoán Bản Việt

Trách nhiệm của đại lý phân phối:

- Cung cấp và tiếp nhận bộ hồ đăng ký mua cổ phiếu của nhà đầu tư
- Hướng dẫn nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu của Công ty

- Gửi báo cáo và danh sách nộp tiền mua cổ phần của Nhà đầu tư cho Tổ chức chào bán sau ngày kết thúc đợt Chào bán
- Các công việc khác có liên quan để quá trình Chào bán diễn ra thành công

Trong trường hợp số lượng cổ phần đăng ký mua lớn hơn số lượng cổ phần chào bán, cổ phiếu sẽ được phân phối tương ứng với tỉ lệ đăng ký mua của từng cá nhân/tổ chức. Công ty sẽ hoàn trả lại tiền cho nhà đầu tư theo quy định tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Số lượng đăng ký mua tối thiểu của 01 nhà đầu tư: 1.000 cổ phiếu

Thời hạn mua: dự kiến trong tháng 3 - tháng 4 sau khi được cấp GCN đăng ký chào bán của UBCKNN.

Phương thức thanh toán: Chuyển khoản vào tài khoản phong tỏa của TCPH.

Địa điểm nhận Hồ sơ đăng ký mua cổ phiếu: theo thông báo tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh.

9. Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu

- Thời gian phân phối dự kiến: trong vòng 90 ngày kể từ ngày UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu DXS ra công chúng.
- Sau khi nhận giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN, Hội đồng quản trị DXS sẽ làm việc với Tổ chức tư vấn để thực hiện việc chào bán. Lịch trình chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng sau khi Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu DXS ra công chúng dự kiến như sau:

STT	Công việc	Thời gian
1	Công bố thông tin theo quy định	Ngày D
2	Triển khai công tác chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng	(D+1) đến (D+20)
3	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	(D+1) đến (D+20)
4	Thông báo kết quả đặt mua cho NĐT	(D+23)
5	Báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN	(D+24) đến (D+25)
6	Hoàn trả tiền cho NĐT trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua vượt quá số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán	(D+26) đến (D+29)

Thời gian phân phối cụ thể sẽ được nêu chi tiết trên Thông báo chào bán chứng khoán khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.

10. Hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng cổ phiếu

Cổ phiếu chào bán thông qua hình thức chào bán ra công chúng không bị hạn chế chuyển nhượng. Việc hạn chế chuyển nhượng của cổ phiếu không phân phối hết sau khi chào bán ra công chúng được Hội đồng quản trị phân phối cho đối tượng khác sẽ do HĐQT quyết định theo quy định của pháp luật.

11. Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – CN Thủ Thiêm

Tên tài khoản : Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh

Số tài khoản : 113 002 873 493

Ngân hàng : Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – CN Thủ Thiêm

Loại tiền tài khoản: VND

12. Hủy bỏ đợt chào bán

Đợt chào bán bị hủy bỏ trong trường hợp việc phân phối không đáp ứng điều kiện tối thiểu 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết của Tổ chức phát hành phải được bán cho ít nhất 100 nhà đầu tư không phải là cổ đông lớn;

Phương án hoàn trả tiền cho nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu trong trường hợp đợt chào bán bị hủy bỏ: Trong trường hợp Ủy ban Chứng khoán Nhà nước quyết định hủy bỏ chào bán chứng khoán ra công chúng theo quy định tại Điều 28 Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14, trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày đợt chào bán chứng khoán ra công chúng bị hủy bỏ, Công ty sẽ công bố việc hủy bỏ chào bán chứng khoán ra công chúng trên 01 tờ báo điện tử hoặc báo in trong 03 số liên tiếp và thu hồi chứng khoán đã phát hành, đồng thời hoàn trả tiền cho nhà đầu tư trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày đợt chào bán bị hủy bỏ.

13. Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài

Hiện tại, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty được xác định tối đa là 50%.

Tại thời điểm chốt danh sách cổ đông ngày 24/02/2021, Công ty có 01 cổ đông nước ngoài chiếm 0,93%. Công ty cam kết thực hiện việc chào bán nhằm đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài theo quy định của pháp luật.

14. Các loại thuế có liên quan

Trong hoạt động, Công ty cần thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng... phụ thuộc các lĩnh vực kinh doanh, đầu tư của Công ty và tuân thủ theo chính sách của Nhà nước trong từng thời kỳ. Cụ thể như sau:

14.1. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Công ty đang thực hiện áp dụng mức thuế suất thuế Thu nhập Doanh nghiệp là 20% tính trên lợi nhuận chịu thuế.

14.2. Thuế giá trị gia tăng

Theo quy định của Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 ngày 03/06/2008 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2009, Công ty đang áp dụng thuế suất 10%.

14.3. Thuế thu nhập cá nhân

Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH-12 được Quốc hội thông qua ngày 21/11/2007 và có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2009 và các văn bản hướng dẫn thi hành luật Thuế Thu nhập cá nhân có quy định:

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

- (i) Thuế suất đối với thu nhập từ cổ tức:
 - (a) trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5% (*năm phần trăm*); và
 - (b) trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp nhận cổ tức bằng tiền mặt và trường hợp chuyển nhượng cổ phiếu.
- (ii) Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu: 0,1% (không phải một phần trăm) tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Thuế áp dụng với nhà đầu tư tổ chức

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

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

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

trong đó:

Thu nhập tính thuế: bằng Tổng giá trị cổ phiếu bán ra trong kỳ - Tổng giá mua cổ phiếu được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán cổ phiếu; và

Thuế suất: bằng 20% (*hai mươi phần trăm*).

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

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

trong đó:

Thu nhập tính thuế: bằng tổng doanh thu bán Cổ Phiếu tại thời điểm chuyển nhượng;
và

Thuế suất: bằng 0,1% (không phải một phần trăm).

14.4. Các loại thuế khác

Thuế tài nguyên, thuế đất, tiền thuê đất, thuế môn bài, phí, lệ phí,... của Công ty thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo quy định của Nhà nước.

15. Thông tin về các cam kết

- Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh, với tư cách là cổ đông lớn duy nhất (nắm giữ 84,194%), cam kết nắm giữ ít nhất 20% vốn điều lệ của tổ chức phát hành tối thiểu 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh cam kết triển khai thực hiện đăng ký niêm yết toàn bộ cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng theo quy định pháp luật.

VIII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh thực hiện chào bán lần đầu ra công chúng kèm theo niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh nhằm gia tăng tính minh bạch trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, tạo điều kiện thuận lợi và đa dạng hóa phương thức huy động vốn trên thị trường chứng khoán.

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán tối thiểu là 446.335.730.098 đồng, Công ty sẽ sử dụng toàn bộ số tiền dự kiến huy động được từ đợt phát hành để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

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

Việc sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cho các mục đích được trình bày dưới đây, với nguyên tắc ưu tiên theo thứ tự từ trên xuống dưới. Tuy nhiên, theo ủy quyền của ĐHĐCĐ, HĐQT sẽ quyết định điều chỉnh việc giải ngân tùy thuộc vào cơ hội đầu tư của mục đích nào đến trước.

STT	Mục đích	Giá trị (Tỷ đồng)
1	Đầu tư hoàn thiện platform Công nghệ Bất động sản, chủ yếu đầu tư vào đội ngũ nhân sự phát triển phần mềm và hạ tầng, marketing truyền thông và phát triển người dùng.	100
2	Đầu tư phát triển Mạng môi giới Bất động sản bán lại: Môi giới Bất động sản bán lại nghĩa là môi giới các sản phẩm bất động sản sở hữu bởi các doanh nghiệp, cá nhân không phải là Chủ đầu tư.	100
3	Đầu tư phát triển các dịch vụ Bất động sản khác: Quản lý tòa nhà, quản lý cho thuê, dịch vụ tài chính thông qua M&A và góp vốn vào các Công ty con đang thực hiện mảng kinh doanh này theo thứ tự ưu tiên như sau: <ol style="list-style-type: none"> M&A 1 công ty quản lý tòa nhà: 40 tỷ Góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip: 10 tỷ. 	50
4	Mạng môi giới Bất động sản bán mới: gia tăng thị phần, giữ vững vị trí Công ty Môi giới Bất động sản số 1 tại Việt Nam thông qua việc thực hiện M&A Công ty môi giới Bất động sản tại thị trường Miền Nam: 150 tỷ.	150
5	Bổ sung vốn lưu động	Phần còn lại của vốn huy động.

1. Đầu tư hoàn thiện platform Công nghệ Bất động sản

Công nghệ platform DXS là microservices build dựa trên nodejs và angular, là một nền tảng tích hợp giúp:

- Kết nối người mua nhà, chủ đầu tư, sàn môi giới và người môi giới từ lúc bắt đầu, theo dõi tiến độ và chốt giao dịch.
- Sử dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn để cung cấp dịch vụ tốt hơn và hiệu quả hơn.
- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện giao dịch thông qua quyền truy cập vào tất cả các tài liệu dự án bao gồm tài liệu quảng cáo, bản đồ, bảng thông tin, thiết kế nội thất, cảnh quan khu đất và không gian căn hộ, v.v.
- Thúc đẩy tăng doanh số thông qua việc giảm các thủ tục trong quy trình bán hàng.
- Tăng năng suất bán hàng của nhân viên môi giới thông qua phát triển các phân hệ bán hàng kỹ thuật số.

Nền tảng này cho phép DXS trở thành công ty tiên phong trên thị trường trong việc dẫn đầu và sử dụng công nghệ trong môi giới bất động sản, tạo kết nối và tối đa hóa giá trị cho khách hàng đồng thời tạo các cơ hội bán chéo trên các dịch vụ khác nhau.

Phần còn lại của nguồn vốn trên sẽ được sử dụng để đẩy mạnh marketing truyền thông và phát triển người dùng đối với Platform này, bao gồm các chiến dịch quảng cáo offline, digital marketing, chiến dịch khuyến mãi quà tặng người dùng, nhằm thu hút số lượng lớn khách hàng và các sàn môi giới cùng sử dụng Platform.

2. Đầu tư phát triển Mạng môi giới Bất động sản bán lại

- Đầu tư xây dựng Platform Công Nghệ Môi Giới Bán Lại: Platform này giúp kết nối người mua, người bán và người môi giới từ lúc bắt đầu, theo dõi tiến độ và chốt giao dịch, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện giao dịch với nhiều tính năng nổi trội: Định giá, Kiểm tra quy hoạch, Listing, Quản lý Bất Động Sản, v.v..
- Đầu tư xây dựng mạng lưới chuyên thực hiện hoạt động môi giới bán lại thông qua việc thành lập các công ty con và/hoặc mua lại các công ty môi giới khác (nếu phương án mua hiệu quả hơn về mặt thị phần và tài chính).
- Đẩy mạnh truyền thông và Marketing, khuyến mãi người dùng tăng độ nhận diện thương hiệu, từng bước hình thành thói quen giao dịch bất động sản mới cho người mua bán nhà.

3. Đầu tư phát triển các dịch vụ Bất động sản khác

- M&A 1 công ty quản lý tòa nhà với số tiền dự kiến đầu tư là 40 tỷ để sở hữu tối thiểu tối thiểu 55%. Công ty mục tiêu dự kiến có ít nhất 10% thị phần trên thị trường quản lý tòa nhà thương mại, trung tâm thương mại, và/hoặc chung cư. Nguồn vốn đầu tư dự kiến 40 tỷ, trong đó 20 tỷ mua lại vốn từ chủ sở hữu cũ và 20 tỷ còn lại sẽ tăng vốn cho công ty mục tiêu.

- Góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Tài chính Bất động sản Tulip: 10 tỷ. Tulip là công ty thành viên chuyên cung cấp dịch vụ môi giới tài chính, thông qua việc kết nối người mua nhà và ngân hàng, doanh nghiệp và ngân hàng. DXS hiện đang sở hữu 60% Tulip, DXS góp vốn bằng cách mua cổ phần phát hành mới của Tulip.

4. Mạng môi giới Bất động sản bán mới

M&A 1 đến 2 công ty môi giới bán mới có thị phần ít nhất 5% tại TPHCM có mối quan hệ tốt với các chủ đầu tư lớn trên thị trường, tỷ lệ nắm giữ của DXS tại các công ty mục tiêu này tối thiểu là 65% . Ngân sách đầu tư dự kiến là 150 tỷ, trong đó từ 50-100 tỷ mua lại vốn từ chủ sở hữu cũ mỗi công ty.

5. Vốn lưu động

Phần còn lại của vốn huy động trong đợt phát hành sẽ được Công ty sử dụng cho Vốn lưu động bao gồm các hoạt động chính như: (1) Ký quỹ cho hoạt động môi giới bất động sản truyền thống, (2) Dịch vụ tư vấn toàn diện, (3) Thanh toán hoa hồng cho nhân viên kinh doanh, sàn liên kết, cộng tác viên.

Trong trường hợp không phân phối hết lượng cổ phiếu chào bán, Công ty sẽ xử lý theo các phương án sau:

- Cắt giảm nguồn vốn phân bổ cho các mục đích có thứ tự ưu tiên thấp.
- HĐQT tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá chào bán phù hợp tại thời điểm chào bán nhưng không thấp hơn so với giá các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán; và xin phép UBCK gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết như đã được ĐHĐCĐ ủy quyền.
- HĐQT chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh. Hiện nay tỷ lệ vay nợ của Công ty nằm ở mức thấp, đồng thời Công ty có mối quan hệ tín dụng tốt với các ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết.

X. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn chào bán

1.1. Thông tin về tổ chức tư vấn chào bán

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Trụ sở chính : Tòa nhà Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều , Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (+84) 28 3914 3588 Fax: +84) 28 3914 3209

Website : www.vcsc.com.vn

Giấy phép : Số 68/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 06/11/2007 thành lập và và cập nhật theo các Giấy phép điều chỉnh theo từng thời điểm hoạt động

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC) là một trong những công ty chứng khoán hàng đầu tại Việt Nam. VCSC được cấp phép hoạt động trong các hoạt động chứng khoán như môi giới chứng khoán, tư vấn đầu tư chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán và các nghiệp vụ khác.

VCSC có kinh nghiệm tư vấn cho các công ty lớn tại Việt Nam và đồng thời là nhà tư vấn cho các tổ chức nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thông qua các thương vụ mua bán, sáp nhập, phát hành riêng lẻ, phát hành ra công chúng, thoái vốn. Một số thương vụ tư vấn thành công tiêu biểu của VCSC trong nghiệp vụ chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) và niêm yết những năm gần đây như: (i) Đồng tư vấn thương vụ IPO và niêm yết HOSE của Vietjet Air trị giá 1,3 tỷ USD (năm 2017), ; (ii) Tư vấn độc quyền chào bán cho nhà đầu tư nước ngoài trong thương vụ IPO và niêm yết HOSE trị giá 2,3 tỷ USD cho VPBank (năm 2017); (iii) Đồng tư vấn chào bán cho nhà đầu tư nước ngoài trong thương vụ IPO và niêm yết HOSE trị giá 6,5 tỷ USD cho Techcombank (năm 2017) và nhiều thương vụ khác.

1.2. Ý kiến của tổ chức tư vấn

Trên cơ sở các thông tin mà Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã thu thập được về DXS và đợt chào bán cổ phiếu, với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt có một số nhận định như sau: Công ty có những thế mạnh nhất định như hoạt động kinh doanh lâu năm trong ngành, đội ngũ Ban quản trị, cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn cao. Bên cạnh đó chiến lược đầu tư của Công ty trong việc tập trung vào: Môi giới bất động sản; Dịch vụ nhà đất, Tư vấn bất động sản, Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản là phù hợp với định hướng phát triển lâu dài của đất nước, điều này sẽ tạo ra nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty và tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông. Tuy nhiên với tốc độ phát triển nhanh và các cơ hội đầu tư hiện có, trong khi nguồn vốn chủ sở hữu còn khá hạn hẹp sẽ gia tăng rủi ro cũng như hạn chế một số cơ hội phát triển của Công ty. Việc gia tăng nguồn vốn trong đợt phát hành này là một bước tiến rất cần thiết và phù hợp cho Công ty để nâng cao năng lực kinh doanh, thu hút và giữ nhân tài.

Khối lượng chào bán đợt này là 71.660.228 cổ phần, trong đó 35.830.114 là phát hành cổ phiếu mới, là đợt chào bán có quy mô ở mức trung bình so với quy mô của các đợt chào bán của các doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam gần đây. Tổ chức tư vấn đánh giá đợt chào bán này có tính khả thi cao.

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ : 2 Hải Triều, Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-28) 3915 7888

Website : <https://www.ey.com>

3. Đại lý phân phối

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Đại lý phân phối cổ phiếu được thông báo tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh.

PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Phụ lục 3: Điều lệ công ty;
3. Phụ lục 4: Báo cáo tài chính kiểm toán Công ty và BCTC hợp nhất năm 2019, năm 2020;
4. Các phụ lục khác.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 03 năm 2021

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẤT XANH**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Lương Trí Thìn

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Trường Sơn

TRƯỞNG ỦY BAN KIỂM TOÁN

Đỗ Thị Thái

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Trần Thị Phương Loan

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



**TÔ HẢI
Tổng Giám Đốc
TỔNG GIÁM ĐỐC**

DAT XANH