

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2010

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CTCP ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH NHÀ KHANG ĐIỀN**

Thay mặt Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Kinh Doanh Nhà Khang Điền (Khang Điền), tôi xin báo cáo Đại Hội Đồng Cổ Đông về hoạt động của HĐQT năm 2010 như sau:

Hoạt động của HĐQT

Đề thực hiện vai trò của cơ quan quản lý Công ty, HĐQT trong năm qua đã tiến hành nhiều cuộc họp với sự tham dự đầy đủ của các thành viên, và đã ban hành 18 nghị quyết về các vấn đề quan trọng của Công ty. Các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT đều được giải quyết kịp thời thông qua các buổi họp hoặc một cách linh động với nghị quyết bằng văn bản. Nghị quyết liên quan đến các khoản đầu tư của Khang Điền cũng như của các công ty con đều được HĐQT xem xét cẩn trọng trước khi thông qua.

Hoạt động giám sát đối với Ban Tổng Giám đốc cũng được HĐQT chú trọng để đảm bảo các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và của HĐQT được triển khai hiệu quả.

Thách thức và cơ hội của thị trường bất động sản

Lĩnh vực bất động sản năm qua chứng kiến nhiều bước thăng trầm. Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào bất động sản suy giảm, nhiều dự án bị rút giấy phép hoặc gia hạn thời gian triển khai, lượng sản phẩm giao dịch trên thị trường thấp và đặc biệt là việc thắt chặt tín dụng vào hoạt động bất động sản. Tuy nhiên, tiềm năng trung và dài hạn của thị trường bất động sản Việt Nam vẫn được đánh giá cao bởi kỳ vọng phục hồi kinh tế, tốc độ đô thị hóa nhanh, nhu cầu nhà ở ngày càng cấp thiết do sự gia tăng dân số.

Trong bối cảnh không nhiều thuận lợi của thị trường, Khang Điền vẫn có một năm phát triển ấn tượng. Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của cổ đông Công ty mẹ lần lượt đạt 771,8 và 174,7 tỷ đồng (tăng tương ứng 529% và 282% so với năm 2009).

Định hướng chiến lược

Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

Tòa Nhà Centec, Tầng 6, Phòng 603
72 - 74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3820 8858 - 3820 8892 Fax: (84.8) 3820 8859

Showroom & Phòng Kinh Doanh:
85A Phan Kế Bính, Phường ĐaKao, Quận 1, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3910 2522 Fax: (84.8) 3823 0210



Đối với một công ty bất động sản, việc phát triển quỹ đất là một trong những đòi hỏi tất yếu. HĐQT chủ trương gia tăng quỹ đất có vị trí tốt song song với việc phát triển dự án trên quỹ đất hiện hữu thông qua ba cách thức đầu tư chủ yếu:

(1) Tăng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại các công ty con, cụ thể: Công ty tăng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Công ty cổ phần Địa ốc Sài Gòn Khang Điền (chủ đầu tư Dự án Spring Life) từ 67,6% lên 78,5%; tăng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Công ty cổ phần Đầu tư và Kinh doanh bất động sản Khu Đông (chủ đầu tư Dự án Villa Park) từ 35% lên 54,5%.

(2) Nhận chuyển nhượng dự án đã hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng để kinh doanh, như: Dự án Villa Park, Dự án Goldora Villa.

(3) Hợp tác, liên doanh cùng thực hiện dự án mới từ giai đoạn đền bù. Khu vực Đông Bắc TP HCM và vùng lân cận trục đường cao tốc Sài Gòn – Long Thành – Dầu Giây được đặt trong tầm nhìn dài hạn bởi Công ty tin tưởng vào tiềm năng của khu vực này thông qua định hướng phát triển cơ sở hạ tầng, xây dựng khu dân cư của Chính phủ tại đây.

Ngoài ra, Công ty cũng đã đầu tư vào hai dự án mới:

(1) hợp tác đầu tư với Công ty cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản Trí Minh để thực hiện dự án có quy mô 6,4 ha tại Quận 9, TP HCM;

(2) nhận chuyển nhượng 99% Dự án Goldora Villa có tổng diện tích 08 ha tại Quận 9, TP HCM. Trong đó, Công ty không trực tiếp thực hiện các công đoạn đền bù, giải tỏa mà nhận chuyển nhượng dự án có quỹ đất đã đền bù. Sự chuyển hướng này đã tạo điều kiện cho Công ty tập trung vào việc tạo ra các giá trị gia tăng cho sản phẩm, khách hàng và nhà đầu tư. Đồng thời, Công ty cũng rút ngắn thời gian triển khai dự án, linh hoạt và thuận lợi hơn trong việc quản lý dòng tiền; từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Với tổng quỹ đất khoảng 100 ha có vị trí đắc địa tại Quận 2 và Quận 9 đã hoàn tất đền bù, hồ sơ pháp lý rõ ràng và sẵn sàng cho việc triển khai, Công ty đảm bảo cho kế hoạch phát triển dự án đến năm 2015 với tầm nhìn đến năm 2020. Chiến lược của HĐQT vẫn là tiếp tục gia tăng quỹ đất mới hàng năm đi đôi với việc nắm bắt tiềm năng của khu vực để phát triển dự án và bán sản phẩm vào các thời điểm hợp lý.

Khẳng định thương hiệu

Với mục tiêu xây dựng và từng bước khẳng định thương hiệu Khang Điền – nhà đầu tư và phát triển bất động sản chuyên nghiệp, có uy tín, có vị thế trên thị trường – HĐQT xác định thương hiệu Công ty sẽ gắn liền với sản phẩm của dự án, do đó Công ty luôn cam kết đảm bảo chất lượng

Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

Tòa Nhà Centec, Tầng 6, Phòng 603
72 - 74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3820 8858 - 3820 8892 Fax: (84.8) 3820 8859

Showroom & Phòng Kinh Doanh:
85A Phan Kế Bính, Phường ĐaKao, Quận 1, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3910 2522 Fax: (84.8) 3823 0210



sản phẩm cho khách hàng. Công ty đã tổ chức trang trọng lễ khởi công Dự án Spring Life ngày 23/3, Gala Dinner ngày 12/6 để tri ân khách hàng, lễ khai trương nhà mẫu Villa Park ngày 16/10, và buổi tọa đàm giới thiệu cơ hội đầu tư tại Hà Nội ngày 28/11. Các sự kiện này không chỉ nhằm giới thiệu thương hiệu Khang Điền đến gần hơn với khách hàng mà còn định hướng cho chính sách chăm sóc khách hàng của Công ty tốt hơn.

Hoàn thiện quản trị doanh nghiệp

HDQT đã có những chỉ đạo kịp thời, giám sát chặt chẽ hoạt động của Ban điều hành; nhờ đó, Công ty có bước tiến vượt bậc trong việc tái cơ cấu mô hình hoạt động và bộ máy quản trị. Luôn đặt mục tiêu “Phát triển ổn định và bền vững” làm nền tảng cho hoạt động kinh doanh, Công ty tạo ra những giá trị không chỉ phục vụ cho lợi ích của cổ đông mà còn là quyền lợi của nhà đầu tư, khách hàng, đội ngũ nhân viên, cũng như các đối tác liên quan.

Triển vọng và kế hoạch phát triển năm 2011

Theo dự đoán, ngành bất động sản năm 2011 sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn. Tuy nhiên, HDQT nhận định rằng thị trường bất động sản sẽ phát triển cục bộ theo từng khu vực và từng phân khúc. Tại các địa bàn có tốc độ đô thị hóa cao, được Nhà nước đầu tư mạnh về cơ sở hạ tầng như vùng Đông Bắc TP HCM, việc kinh doanh sẽ diễn ra sôi động. Các dự án khu dân cư có vị trí tốt, hồ sơ pháp lý rõ ràng, được đầu tư nghiêm túc và có giá bán hợp lý vẫn được thị trường đón nhận.

Trên cơ sở thành công của Dự án Villa Park, năm 2011, Khang Điền định hướng tiếp tục triển khai các dự án biệt thự cao cấp tại Quận 2 và Quận 9 như Goldora Villa, Long Phước Điền – Phước Long B, Trí Minh, Đoàn Nguyên. Bên cạnh việc triển khai những dự án có thể đưa vào kinh doanh ngay, Công ty có kế hoạch đầu tư vào các dự án tiềm năng với vị trí chiến lược dọc theo trục đường cao tốc Sài Gòn – Long Thành – Dầu Giây, đường Vành Đai để chuẩn bị quỹ đất cho kế hoạch kinh doanh của những năm tới.

Để thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2011, Khang Điền không chỉ chú trọng công tác nghiên cứu tiền khả thi, thẩm định tính hiệu quả của dự án trước khi đầu tư mà còn đề cao công tác thiết kế, hoàn thiện các công trình tiện ích trước khi chào bán và liên kết với ngân hàng để hỗ trợ khách hàng vay mua nhà. Với ưu thế về vị trí chiến lược, kinh nghiệm triển khai dự án và huy động vốn phát triển dự án, Công ty tự tin đây là hướng đi hiệu quả trong giai đoạn hiện nay.



Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

Tòa Nhà Centec, Tầng 6, Phòng 603
72 - 74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3820 8858 - 3820 8892 Fax: (84.8) 3820 8859

Showroom & Phòng Kinh Doanh:
85A Phan Kế Bính, Phường ĐaKao, Quận 1, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3910 2522 Fax: (84.8) 3823 0210

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo hoạt động của HĐQT trong năm 2010. Kính trình Đại hội xem xét thông qua.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ thường niên 2011;
- Lưu VP-HĐQT.



LÝ ĐIỀN SƠN



Nơi đặt niềm tin - Nơi xây tổ ấm

Tòa Nhà Centec, Tầng 6, Phòng 603
72 - 74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3820 8858 - 3820 8892 Fax: (84.8) 3820 8859

Showroom & Phòng Kinh Doanh:
85A Phan Kế Bính, Phường ĐaKao, Quận 1, Tp. HCM
ĐT: (84.8) 3910 2522 Fax: (84.8) 3823 0210