

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VINHOMES

Ngày 07/5/2018, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (“HOSE”, “SGDCK TPHCM”) đã cấp Quyết định Niêm yết số 159/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Vinhomes (“Vinhomes”) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 17/05/2018, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Vinhomes sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là **VHM**. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TPHCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử hình thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Vinhomes trong thời gian qua

- Tên Doanh nghiệp: **CÔNG TY CỔ PHẦN VINHOMES**
- Tên viết tắt: **VINHOMES**
- Tên tiếng Anh: **VINHOMES.,JSC**
- Mã chứng khoán: **VHM**
- Trụ sở chính: Số 458, phố Minh Khai, Phường Vĩnh Tuy, Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Điện thoại: (+84 24) 3974 9350
- Fax: (+84 24) 3974 9351
- Website: <http://vinhomes.vn>
- Vốn điều lệ hiện tại: **26.796.115.500.000 đồng**
(Hai mươi sáu nghìn bảy trăm chín mươi sáu tỷ một trăm mười lăm triệu năm trăm nghìn đồng)
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102671977 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu ngày 06/3/2008 và thay đổi lần thứ 22 ngày 12/4/2018

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty CP Vinhomes là CTCP Đô thị BIDV – PP, được thành lập vào đầu năm 2008 với vốn điều lệ đăng ký ban đầu là 300 tỷ đồng. Đến tháng 03/2009, Công ty đổi tên thành CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và thực hiện đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (UPCOM) với mã chứng khoán là NHN vào tháng 11/2011.

Tháng 05/2016, Công ty chính thức nộp hồ sơ xin hủy đăng ký công ty đại chúng do có dưới 100 cổ đông và đến ngày 07/07/2017, Công ty nhận được Quyết định về việc hủy đăng ký giao dịch đối với cổ phiếu của Công ty do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội phát hành.

Bắt đầu từ năm 2018, Tập đoàn Vingroup - Công ty CP – công ty mẹ của Vinhomes tiếp tục thực hiện kế hoạch tái cơ cấu toàn Tập đoàn theo hướng chuyên nghiệp hóa và tập trung hóa. Theo đó Vinhomes là công ty phụ trách mảng hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản nhà ở, văn phòng và các hạng mục liên quan. Các hoạt động kinh doanh này của Vingroup, công ty con/công ty liên kết của Vingroup sẽ được chuyển giao và tập trung cho Vinhomes. Do đó:

- Công ty tăng vốn điều lệ lên 28.365.000.000.000 đồng thông qua việc chào bán cổ phần riêng lẻ, trả cổ tức bằng cổ phần và nhận sáp nhập Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và Công ty Cổ phần Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes;
- Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Vinhomes;
- Công ty thực hiện giảm vốn điều lệ xuống 26.796.115.500.000 đồng do tách mảng hoạt động khác ra khỏi Công ty;
- Công ty CP Phát triển Thể thao và Giải trí Mỹ Trì sáp nhập vào Công ty theo Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 22 ngày 12/04/2018.

2. Quá trình tăng Vốn điều lệ

Vốn điều lệ thành lập của Công ty khi đăng ký doanh nghiệp lần đầu dưới hình thức công ty cổ phần vào năm 2008 là 300.000.000.000 đồng. Cùng với sự phát triển của Công ty, Vốn điều lệ của Công ty lần lượt thay đổi như sau:

Thời điểm	Vốn tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ (đồng)	Phương thức tăng vốn
Năm 2008	0	300.000.000.000	▪ Vốn thành lập ban đầu dưới hình thức công ty cổ phần. Các cổ đông góp vốn bằng tiền
Lần 1: Tháng 06/2009	200.000.000.000	500.000.000.000	▪ Chào bán cho cổ đông hiện hữu và riêng lẻ. Các cổ đông góp vốn bằng tiền.
Lần 2: Tháng 08/2010	1.500.000.000.000	2.000.000.000.000	▪ Chào bán cho cổ đông hiện hữu và riêng lẻ. Các cổ đông góp vốn bằng tiền và các khoản bù trừ công nợ và tài sản.
Lần 3: Tháng 01/2018	26.365.000.000.000	28.365.000.000.000	▪ Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ với tỷ lệ 1:2 tăng vốn thêm 4.000 tỷ VND. ▪ Chào bán riêng lẻ 12.000 tỷ VND cho Tập đoàn Vingroup – Công ty CP và một số cá nhân. ▪ Nhận sáp nhập CTCP Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và CTCP Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes, tổng giá trị 10.365 tỷ VND
Lần 4: Tháng 02/2018	Giảm 1.568.884.500.000	26.796.115.500.000	▪ Giảm vốn bằng việc tách Công ty, chuyển một phần vốn điều lệ sang công ty được tách.

3. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty

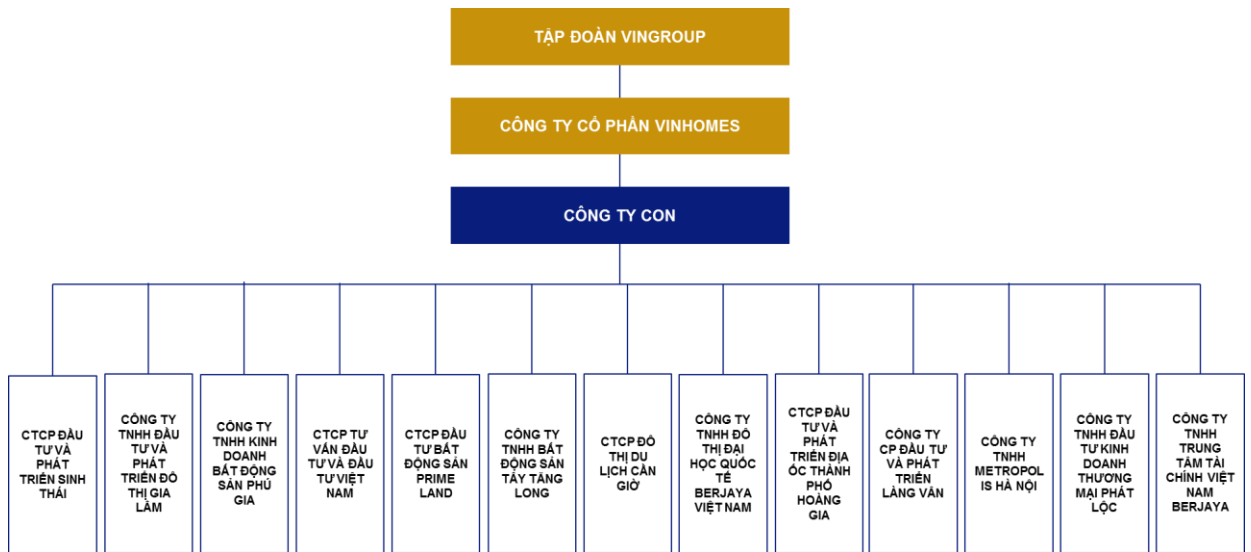
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102671977 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP. Hà Nội cấp, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 12/4/2018, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty bao gồm các lĩnh vực kinh doanh chính:

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê

- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất

4. Cơ cấu tổ chức của Công ty

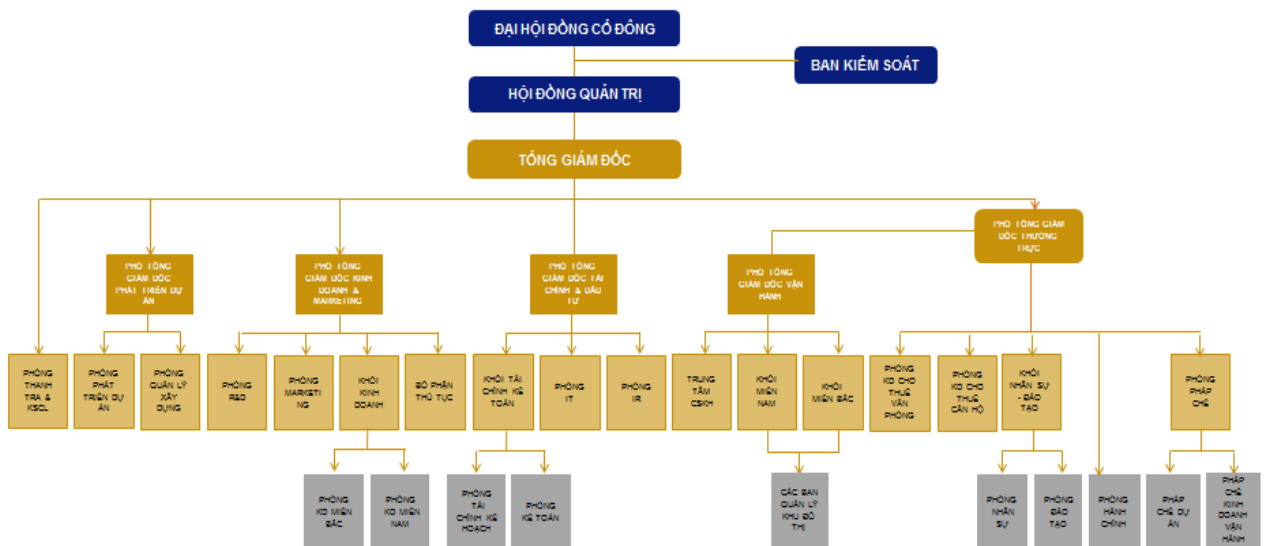
Hình 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Nguồn: Vinhomes

5. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Hình 2: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: Vinhomes

6. Cơ cấu Cổ đông của Công ty tại thời điểm 03/10/2017

Bảng 1: Cơ cấu Cổ đông của Công ty tại thời điểm 20/04/2018

TT	Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số Cổ phần	Tỷ trọng (%)
I.	Cổ đông bên trong	24	51.150	0,002%
1.	HĐQT, BKS, BTGD, GĐTC, KTT	0	0	0%

TT	Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số Cổ phần	Tỷ trọng (%)
2.	CBNV	24	51.150	0,002%
3.	Cổ phiếu quỹ	0	0	0%
II.	Cổ đông bên ngoài	297	2.679.560.400	99,998%
1.	Cổ đông trong nước	297	2.489.760.400	92,915%
-	<i>Cá nhân</i>	295	512.701.500	19,133%
-	<i>Tổ chức</i>	2	1.977.058.900	73,782%
2.	Cổ đông nước ngoài	0	189.800.000	7,083%
-	<i>Cá nhân</i>	0	0	0%
-	<i>Tổ chức</i>	2	189.800.000	7,083%
	TỔNG CỘNG	323	2.679.611.550	100%

Nguồn: Vinhomes

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

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần tại ngày 03/10/2017

TT	Cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
1.	Tập đoàn Vingroup – Công ty CP	0101245486	Số 7, Đường Bằng Lăng, Khu đô thị sinh thái Vinhomes Riverside, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Hà Nội	1.866.531.400	69,66%
2.	Government of Singapore	CA4685	168 Robinson Road, #37-01 Capital Tower, Singapore 068912	153.850.000	5,74%

Nguồn: Vinhomes

8. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty CP Vinhomes là tập trung phát triển các dự án bất động sản nhà ở và bất động sản thương mại phức hợp (không bao gồm bất động sản bán lẻ/TTTM). Nguồn thu nhập chính của Công ty đến từ (i) Doanh thu bất động sản nhà ở (ii) Doanh thu từ cho thuê văn phòng và căn hộ và (iii) Doanh thu từ bán các sản phẩm khác như căn hộ kết hợp thương mại dịch vụ - shophouse, văn phòng kết hợp thương mại dịch vụ - shopoffice và văn phòng có chức năng lưu trú - officetel.

8.1 Bất động sản nhà ở

Các dự án BĐS nhà ở của Công ty được nhận diện dưới hai thương hiệu chính “Vinhomes” và “VinCity”:

- Vinhomes là thương hiệu bất động sản nhà ở cao cấp, phục vụ khách hàng là những người có thu nhập cao, trung cao. Các dự án của Vinhomes đều có vị trí đắc địa tại các tỉnh thành trọng điểm trên toàn quốc. Điểm nổi bật tại các dự án mang thương hiệu Vinhomes là luôn cung cấp cho cư dân cơ

sở hạ tầng đồng bộ và hiện đại: sân chơi, khu thể thao, hồ bơi bốn mùa, tiện ích cho trẻ em, hệ thống trường học Vinschool, bệnh viện hoặc phòng khám quốc tế Vinmec, tổ hợp mua sắm, giải trí – ẩm thực Vincom và hệ thống siêu thị VinMart, cửa hàng tiện ích – siêu thị mini VinMart+. Vinhomes hướng tới mục tiêu không chỉ xây nhà mà còn kiến tạo môi trường sống văn minh, đẳng cấp để mỗi ngôi nhà ở Vinhomes thực sự là “Nơi hạnh phúc ngập tràn”.

- VinCity là thương hiệu bất động sản đại chúng được chính thức công bố trong năm 2016, hướng tới phân khúc trung cấp, tập trung tại các khu đô thị vệ tinh của Hà Nội, TP.HCM và trung tâm các tỉnh thành trọng yếu như Hưng Yên và Hà Tĩnh. Các dự án VinCity sẽ hội tụ đầy đủ những giá trị đã được khẳng định tại các dự án bất động sản thuộc Vingroup như: chất lượng – đồng bộ – tiện ích. Các dự án VinCity được hướng đến tầng lớp trung lưu, các thanh niên mới lập nghiệp và các gia đình trẻ. Dự án VinCity thường tập trung tại các khu dân cư lớn, gần mạng lưới giao thông công cộng và các dự án này cũng sẽ bao gồm các công trình tiện ích như trường học, cửa hàng tiện lợi, TTTM.

Công ty đã hoặc đang trong quá trình hoàn thành việc sở hữu, nhận chuyển giao hoặc hợp tác kinh doanh với/từ Tập đoàn Vingroup, các công ty con của Tập đoàn, hoặc một số đối tác của Tập đoàn, tổng cộng 36 dự án bất động sản nhà ở đã, đang và sẽ phát triển, bao gồm:

- 02 dự án đã hoàn thành là Vinhomes Royal City và Vinhomes Times City.

Bảng 3: Các dự án đã hoàn thành tính đến ngày 20/04/2018

TT	Tên dự án	Vị trí	Sản phẩm	Tổng diện tích đất ('000 m ²)	Thời gian mở bán	Thời gian bàn giao lần đầu ⁽¹⁾	Thời gian hoàn thành bàn giao ⁽²⁾	Tỷ lệ bán
1.	Vinhomes Royal City	Hà Nội	Căn hộ	121	10/2010	12/2012	12/2015	100%
2.	Vinhomes Times City:	Hà Nội		364				
2.1	Vinhomes Times City (Giai đoạn 1)		Căn hộ		07/2011	06/2013	06/2015	100%
2.2	Vinhomes Times City - Parkhill (Giai đoạn 2)		Căn hộ		03/2015	11/2016	09/2017	100%

Nguồn: Vinhomes

Ghi chú:

⁽¹⁾ Tại thời điểm căn hộ đầu tiên được bàn giao cho khách hàng

⁽²⁾ Tại thời điểm mà tổng số lượng căn hộ được bàn giao từ 80% trở lên

- 08 dự án đã mở bán, bao gồm: Vinhomes Central Park, Vinhomes Dragon Bay, Vinhomes Golden River, Vinhomes Metropolis, Vinhomes The Harmony, Vinhomes Sky Lake, Vinhomes Imperia Hải Phòng và Vinhomes Green Bay. Chi tiết như sau:

Bảng 4: Các dự án đã mở bán tính đến ngày 20/04/2018

TT	Tên dự án	Vị trí	Sản phẩm	Tổng diện tích đất ('000 m ²)	Thời gian mở bán	Thời gian bắt đầu bàn giao ⁽¹⁾	Thời gian hoàn thành bàn giao dự kiến ⁽²⁾
1.	Vinhomes Central Park	TP.HCM	Căn hộ	416	01/2015	08/2016	12/2018
			Biệt thự		01/2015	12/2015	12/2017
2.	Vinhomes Dragon Bay	Hạ Long	Biệt thự	206	06/2016	12/2016	03/2018

TT	Tên dự án	Vị trí	Sản phẩm	Tổng diện tích đất ('000 m ²)	Thời gian mở bán	Thời gian bắt đầu bàn giao ⁽¹⁾	Thời gian hoàn thành bàn giao dự kiến ⁽²⁾
3.	Vinhomes Golden River	TP.HCM	Căn hộ	158	06/2016	12/2017	08/2018
			Biệt thự		12/2016	10/2017	08/2018
4.	Vinhomes Metropolis	Hà Nội	Căn hộ	35	11/2016	10/2018	01/2019
5.	Vinhomes The Harmony	Hà Nội	Biệt thự	975	03/2017	10/2017	10/2018
6.	Vinhomes Skylake	Hà Nội	Căn hộ	23	04/2017	04/2019	06/2019
7.	Vinhomes Imperia Hải Phòng	Hải Phòng	Biệt thự	785	06/2017	12/2017	08/2018
8.	Vinhomes Green Bay	Hà Nội	Biệt thự	266	02/2017	12/2017	08/2018
			Căn hộ		09/2017	01/2019	03/2019

Nguồn: Vinhomes

Ghi chú:

⁽¹⁾ Tại thời điểm căn hộ đầu tiên được bàn giao cho khách hàng

⁽²⁾ Tại thời điểm mà tổng số lượng căn hộ được bàn giao từ 80% trở lên

- 26 dự án đang chuẩn bị phát triển gồm:

Bảng 5: Các dự án sẽ phát triển tính đến ngày 20/04/2018

TT	Tên dự án	Vị trí	Tỷ lệ lợi ích	Tổng diện tích đất ('000 m ²)	Thời gian dự kiến mở bán
1.	Vinhomes Melodia	Hà Nội	100,00%	24	2018
2.	Vinhomes Galaxy	Hà Nội	95,44%	110	2018
3.	Vinhomes Sài Đồng	Hà Nội	100,00%	44	2018
4.	Vinhomes Lotus	Hà Nội	100,00%	40	2018
5.	Vinhomes Gallery	Hà Nội	83,30%	68	2019
6.	Vinhomes Mê Linh	Hà Nội	92,37%	348	2019
7.	Vinhomes Mỹ Trì	Hà Nội	83,32%	740	2019
8.	Vinhomes Cổ Loa	Hà Nội	83,32%	3.173	2019
9.	Vinhomes Landmark Serviced Apartment	TP.HCM	100,00%	6	2018
10.	Vinhomes Đinh Tiên Hoàng	TP.HCM	77,96%	5	2018
11.	Vinhomes Kỳ Hòa	TP.HCM	67,50%	66	2019
12.	Leman Golf Course	TP.HCM	100,00%	2.000	2020
13.	Vinhomes Long Beach Cần Giờ	TP.HCM	99,05%	28.656	
13.1	Giai đoạn 1				2021
13.2	Các giai đoạn tiếp theo				2023
14.	Vinhomes Cầu Rào	Hải Phòng	100,00%	498	2018
15.	Vinhomes Vũ Yên	Hải Phòng	100,00%	8.649	2019
16.	Vinhomes Thanh Hóa	Thanh Hóa	100,00%	1.185	2018
17.	Vinhomes Làng Vân	Đà Nẵng	95,82%	10.447	2019

TT	Tên dự án	Vị trí	Tỷ lệ lợi ích	Tổng diện tích đất ('000 m ²)	Thời gian dự kiến mở bán
18.	Vinhomes Green Hạ Long	Hạ Long	100,00%	79.466	
18.1	Giai đoạn 1				2020
18.2	Giai đoạn tiếp theo				2023
19.	VinCity Gia Lâm	Hà Nội	83,95%	3.641	2018
20.	VinCity Park	Hà Nội	81,30%	2.598	2018
21.	VinCity Đan Phượng	Hà Nội	100,00%	1.260	2019
22.	VinCity New Sài Gòn	TP.HCM	42,00%	2.511	2018
23.	VinCity Củ Chi	TP.HCM	97,90%	9.239	
23.1	Giai đoạn 1				2020
23.2	Các giai đoạn tiếp theo				2024
24.	VinCity Tây Tăng Long	TP.HCM	90,00%	1.293	2020
25.	VinCity Hà Tĩnh	Hà Tĩnh	100,00%	642	2018
26.	VinCity Dream City	Hưng Yên	100,00%	4.050	2019

Nguồn: Vinhomes

8.2 Bất động sản văn phòng cho thuê

VinOffice là sản phẩm văn phòng vận hành trong phân khúc trung cao cấp của Công ty với những tòa văn phòng đã đi vào vận hành như VinOffice Đồng Khởi tại TP.HCM và VinOffice Times City tại Hà Nội. Tỷ lệ lợi ích của Công ty tại các dự án văn phòng đã hoàn thành này là 100%.

Các tòa nhà văn phòng khác đang trong quá trình phát triển của Vinhomes đều nằm bên trong hoặc liền kề các dự án Vinhomes hoặc VinCity, tập trung ở các vị trí trung tâm thành phố hoặc các khu vực có tiềm năng phát triển thương mại.

9. Doanh thu và Lợi nhuận của Công ty qua các năm

9.1. Doanh thu

Bảng 6: Cơ cấu Doanh thu theo từng nhóm sản phẩm

Đơn vị: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2016	Tỉ trọng (%)	Năm 2017	Tỉ trọng (%)	23/02/2018	Tỉ trọng (%)
Chuyển nhượng BĐS	9.339.340	83,26%	12.780.318	83,55%	5.782.439	98,01%
Cung cấp dịch vụ bệnh viện và các dịch vụ liên quan	987.473	8,80%	0	0,00%	0	0,00%
Cung cấp dịch vụ quản lý BĐS và các dịch vụ liên quan	0	0,00%	0	0,00%	41.408	0,70%
Bán hàng tại các cửa hàng bán lẻ	538.750	4,80%	875.033	5,72%	8.154	0,14%
Cung cấp dịch vụ vui chơi giải trí	190.546	1,70%	1.334.428	8,72%	0	0,00%
Doanh thu khác	161.267	1,44%	307.533	2,01%	67.580	1,15%
Tổng Doanh thu	11.217.376	100,00%	15.297.312	100,00%	5.899.580	100,00%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016, 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

Giai đoạn trước 01/01/2018, nguồn doanh thu chính của Nam Hà Nội bao gồm doanh thu từ việc chuyển nhượng BĐS và các doanh thu liên quan khác.

Năm 2017, tổng doanh thu thuần của Nam Hà Nội đạt 15.297 tỷ đồng, tăng trưởng 36,4% so với năm 2016. Trong đó:

- Doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản năm 2017 chiếm tỷ trọng lớn nhất, với hơn 83,5% trên tổng doanh thu thuần, đạt giá trị 12.780 tỷ đồng, tăng 36,8% so với năm 2016. Nguyên nhân là do trong năm 2017, Nam Hà Nội đã tiến hành bàn giao và ghi nhận doanh thu bán bất động sản từ các dự án như dự án Vinhomes Times City – Park Hill và Park Hill Premium, dự án Vinhomes Green Bay và Vinhomes Thăng Long.
- Doanh thu từ cung cấp dịch vụ bệnh viện và các dịch vụ liên quan không phát sinh trong năm 2017 vì Nam Hà Nội đã tắt toán khoản đầu tư tại CTCP Bệnh viện Đa khoa Quốc tế Vinmec.
- Doanh thu bán hàng tại các cửa hàng bán lẻ và Doanh thu cung cấp dịch vụ vui chơi giải trí năm 2017 đóng góp hơn 14,4% trên tổng doanh thu thuần, với tổng giá trị đạt 2.209 tỷ đồng, tăng gấp hơn 3 lần so với năm 2016. Đến tháng 12/2017, Nam Hà Nội đã chuyển nhượng toàn bộ cổ phần của công ty con liên quan đến hoạt động cung cấp dịch vụ vui chơi giải trí nên năm 2018 ko còn phát sinh doanh thu này nữa. Tương tự, ngày 11/01/2018, Nam Hà Nội cũng chuyển nhượng toàn bộ cổ phần liên quan đến hoạt động bán lẻ. Các hoạt động chuyển nhượng này nằm trong chiến lược tái cấu trúc của Tập đoàn Vingroup. Theo đó, Vinhomes trở thành công ty đầu tư, phát triển và vận hành hoạt động kinh doanh bất động sản nhà ở và thương mại (văn phòng) của Vingroup và các công ty con/công ty liên kết của Vingroup.
- Doanh thu khác bao gồm Doanh thu cho thuê BĐS đầu tư và các dịch vụ liên quan, Doanh thu cung cấp dịch vụ giáo dục và một số doanh thu khác đạt lần lượt đạt giá trị 161.267 triệu đồng và 307.533 triệu đồng trong năm 2016 và năm 2017, tương ứng với tỷ trọng là 1,44% và 2,01%.

Trong giai đoạn từ 01/01/2018 đến 23/02/2018 đã diễn ra các hoạt động tái cấu trúc của Vinhomes, bao gồm việc sáp nhập bằng cách phát hành cổ phiếu để hoán đổi cổ phần với Công ty CP Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và Công ty CP Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes, thanh lý và tách một số các hoạt động không phải lĩnh vực bất động sản ra khỏi Vinhomes (bán lẻ). Doanh thu trong giai đoạn này đến từ các dự án thuộc Vinhomes như dự án Vinhomes Central Park trong khi không còn doanh thu từ các hoạt động đã tách và thanh lý nên tỷ trọng doanh thu từ bất động sản chiếm gần như toàn bộ tổng doanh thu của Vinhomes trong giai đoạn này.

9.2. Lợi nhuận gộp

Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo từng nhóm sản phẩm

Đơn vị: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2016	Tỉ trọng (%)	Năm 2017	Tỉ trọng (%)	23/02/2018	Tỉ trọng (%)
Chuyển nhượng BĐS	4.100.714	92,07%	4.280.794	82,85%	1.781.396	98,62%
Cung cấp dịch vụ bệnh viện và các dịch vụ liên quan	178.974	4,02%	0	0,00%	0	0,00%
Cung cấp dịch vụ quản lý BĐS và các dịch vụ liên quan	0	0,00%	0	0,00%	10.299	0,57%
Bán hàng tại các cửa hàng	162.039	3,64%	143.349	2,77%	-4.605	-0,25%

bán lẻ						
Cung cấp dịch vụ vui chơi giải trí	-699	-0,02%	737.063	14,27%	0	0,00%
LN gộp khác	12.789	0,29%	5.484	0,11%	19.287	1,07%
Tổng Lợi nhuận gộp	4.453.817	100,00%	5.166.690	100,00%	1.806.377	100,00%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016, 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

Năm 2017, tổng lợi nhuận gộp của Nam Hà Nội đạt 5.167 tỷ đồng, tăng trưởng 16,0% so với năm 2016. Trong đó, lợi nhuận gộp từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản đạt 4.281 tỷ đồng, tăng 4,4% so với năm 2016, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng lợi nhuận gộp.

Hoạt động từ lĩnh vực cung cấp dịch vụ vui chơi giải trí góp phần đáng kể vào hoạt động kinh doanh năm 2017, với giá trị đạt 737 tỷ đồng, chiếm 14,3% trên tổng lợi nhuận gộp, trong khi năm 2016 hoạt động này bị lỗ.

Sau khi tái cấu trúc thông qua việc nhận sáp nhập hai Công ty là CTCP Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và CTCP Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes vào ngày 01/02/2018, Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Nam Hà Nội đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Vinhomes. Theo đó, Vinhomes là công ty phụ trách mảng hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản nhà ở, văn phòng và các hạng mục liên quan của Tập đoàn Vingroup. Các hoạt động kinh doanh bất động sản của Tập đoàn Vingroup, công ty con/công ty liên kết sẽ được chuyển giao và tập trung cho Vinhomes. Theo BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Vinhomes, doanh thu của Công ty từ ngày 01/01/2018 đến ngày 23/02/2018 đạt 5.899 tỷ đồng, trong đó doanh thu từ chuyển nhượng BĐS đạt 5.782 tỷ đồng, chủ yếu do Công ty đã tiến hành bàn giao và ghi nhận doanh thu bán bất động sản từ các dự án như Vinhomes Times City - Park Hill và Park Hill Premium, Vinhomes Green Bay và Vinhomes Central Park.

9.3. Các yếu tố đầu vào

9.3.1. Yếu tố đầu vào chủ yếu

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, các yếu tố đầu vào trọng yếu của Công ty chia làm hai nhóm chính:

- Giai đoạn đầu tư và phát triển dự án: chi phí liên quan đến quỹ đất và các nguyên vật liệu sử dụng để xây dựng các dự án bất động sản.
- Giai đoạn vận hành các dự án BĐS đã đi vào hoạt động: chi phí dịch vụ mua ngoài (vệ sinh, kỹ thuật, bảo vệ v.v...) và các chi phí tiện ích (điện, nước v.v...).

Đây là những yếu tố đầu vào quan trọng, quyết định hiệu quả đầu tư các dự án bất động sản do Công ty đang phát triển.

9.3.2. Việc quản lý các yếu tố đầu vào

a. Giai đoạn đầu tư và phát triển bất động sản dự án

Đối với quỹ đất

Đến thời điểm hiện tại, Công ty đang sở hữu một quỹ đất rộng lớn bao gồm các dự án đã mở bán và các dự án đang phát triển. Những dự án này nằm ở khu vực nội thành của Hà Nội, TP.HCM và các khu vực lân cận, các trung tâm đô thị và du lịch trọng điểm, và nhiều khu vực khác có tiềm năng tăng trưởng cao trong tương lai. Quỹ đất hiện có đủ để Công ty triển khai phát triển các dự án và tạo ra doanh thu, lợi nhuận ổn định trong nhiều năm tới, bao gồm những dự án Công ty, Tập đoàn Vingroup hoặc các công ty thành viên trong Tập đoàn Vingroup làm chủ đầu tư, hoặc trong một số trường hợp là đối tác của Tập

đoàn hoặc Công ty làm chủ đầu tư với những chấp thuận cần thiết để bắt đầu phát triển các dự án bất động sản.

Công ty vẫn tiếp tục gia tăng thêm quỹ đất thông qua việc tự tìm kiếm và mua các quỹ đất mới cũng như các hoạt động M&A theo định hướng chiến lược dài hạn. Mục tiêu hướng đến của Công ty là (1) các khu đất ở các vị trí chiến lược của TP.HCM, Hà Nội và các tỉnh/thành phố lớn, phù hợp với các tiêu chí để phát triển các dự án mang thương hiệu Vinhomes và VinCity; (2) chi phí đất hợp lý; và (3) tình trạng pháp lý, quy trình thủ tục rõ ràng.

Đối với việc xây dựng dự án

Nhằm đảm bảo cho việc xây dựng dự án đúng tiến độ và đảm bảo chất lượng, Công ty đã thiết lập một hệ thống các nhà cung cấp chiến lược, trong đó có Công ty THHH Tư vấn và Xây dựng Vincom (công ty thành viên của Tập đoàn Vingroup) là công ty chuyên về cung cấp các dịch vụ quản lý và giám sát xây dựng cho Vinhomes, phụ trách việc giám sát các công trình thi công xây dựng của tất cả các dự án do Vinhomes đang phát triển và các công ty chuyên về thi công và xây dựng như Công ty Cổ phần Xây dựng Coteccons, Công ty Cổ phần Xây dựng Hòa Bình và nhiều đơn vị có uy tín khác. Những đơn vị này đã gắn bó với Công ty trong suốt quá trình từ khi thành lập đến nay, luôn sẵn sàng hợp tác với Công ty với những điều khoản thương mại tốt nhất nhằm đảm bảo tiến độ thực hiện các dự án mà Công ty đang triển khai với chất lượng tốt nhất.

b. Giai đoạn vận hành các dự án đã đi vào hoạt động

Một số dịch vụ như bảo vệ, vệ sinh, kỹ thuật, các sản phẩm cần thiết cho quá trình vận hành đã và đang được Công ty sử dụng từ các đơn vị trong cùng Tập đoàn Vingroup nhằm tận dụng lợi thế kinh tế về quy mô và hệ sinh thái của Vingroup, đồng thời tăng tính đồng bộ cho toàn hệ thống. Đối với các dịch vụ, sản phẩm mua ngoài, Công ty luôn bảo đảm các hợp đồng được ký kết trên cơ sở giá tốt nhất với các điều khoản được đàm phán chặt chẽ.

Đối với các chi phí tiện ích như chi phí điện, nước, năng lượng, Công ty chịu sự tác động của biến động chung về giá cả của thị trường trong nước và thế giới.

9.3.3. Ảnh hưởng của giá/chi phí đầu vào đối với Doanh thu và Lợi nhuận Công ty

Đối với yếu tố đầu vào là quỹ đất, nhờ đội ngũ nhân sự nhanh nhạy bám sát thị trường cũng như kinh nghiệm triển khai dự án sâu rộng, Công ty có được quyền khai thác, sử dụng các quỹ đất tại các vị trí đắc địa với chi phí hợp lý. Thời gian và chi phí làm thủ tục cũng được tiết giảm tối đa nhờ quy trình phối hợp chặt chẽ, thông suốt trong toàn bộ các khâu phát triển dự án như xin chấp thuận chủ trương đầu tư, thiết kế và xin phê duyệt quy hoạch. Với quỹ đất nhận chuyển nhượng và/hoặc nhận sáp nhập, Công ty tìm kiếm các đối tác sở hữu các dự án đã hoàn thành giải phóng mặt bằng và có pháp lý hoàn chỉnh để rút ngắn thời gian triển khai và hoàn thiện khâu chuẩn bị đầu tư dự án.

Đối với các yếu tố đầu vào là các loại vật liệu xây dựng và/hoặc các dịch vụ mua ngoài như chi phí vệ sinh, kỹ thuật, bảo vệ và các chi phí tiện ích như điện, nước, sự biến động (nếu có) của các yếu tố này sẽ có tác động đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty do các yếu tố này chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu giá thành, chi phí. Để hạn chế sự biến động của giá cả các chi phí đầu vào, Công ty hướng đến việc tìm kiếm và ký kết các hợp đồng trọn gói với các nhà cung cấp lớn và uy tín, tạo các mối quan hệ bền vững và lâu dài với nhà cung cấp, hoặc các đơn vị có thể cung cấp các dịch vụ/sản phẩm tương tự trong cùng Tập đoàn để đảm bảo tính ổn định của giá cả.

9.4. Chi phí sản xuất

Bảng 8: Tỷ trọng các yếu tố Chi phí trên Doanh thu thuần

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016			Năm 2017			23/02/2018		
		Giá trị	% Tổng chi phí	% Tổng doanh thu	Giá trị	%/Tổng chi phí	%/Tổng doanh thu	Giá trị	%/Tổng chi phí	% Tổng doanh thu
1.	Giá vốn hàng bán	6.763.559	68,11%	55,34%	10.130.623	71,56%	61,95%	4.093.204	90,96%	57,01%
2.	Chi phí tài chính	946.663	9,53%	7,75%	1.652.417	11,67%	10,10%	173.653	3,86%	2,42%
3.	Chi phí bán hàng	1.298.335	13,07%	10,62%	1.585.810	11,20%	9,70%	144.772	3,22%	2,02%
4.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	883.875	8,90%	7,23%	452.513	3,20%	2,77%	87.756	1,95%	1,22%
5.	Chi phí khác	38.454	0,39%	0,31%	335.090	2,37%	2,05%	702	0,02%	0,01%
Tổng chi phí		9.930.886	100%		14.156.452	100%		4.500.087	100%	
Tổng Doanh thu^(*)		12.220.960		81,26%	16.353.387		86,57%	7.179.268		62,68%

(*) Tổng Doanh thu bao gồm Doanh thu thuần, Doanh thu Tài chính và Thu nhập khác

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017 của Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của CTCP Vinhomes

Nhìn chung giá vốn hàng bán, chi phí tài chính và chi phí quản lý phát sinh ổn định kỳ báo cáo tài chính năm 2017 và giai đoạn 23/02/2018 nhưng tổng doanh thu tăng nên tỷ lệ các khoản mục này trên tổng doanh thu giảm.

Chi phí bán hàng giảm mạnh do sau khi sáp nhập CTCP Kinh doanh và Quản lý BĐS Vinhomes, tận dụng lợi thế cộng hưởng sau sáp nhập, Vinhomes không phải trả phí tư vấn quản lý bán hàng và phí thương hiệu Vinhomes từ năm 2018 trong khi cho năm tài chính 2017, Nam Hà Nội phát sinh chi phí tư vấn quản lý bán hàng khoảng 439 tỷ đồng và phí sử dụng thương hiệu Vinhomes khoảng 139 tỷ đồng theo Thuyết minh 30 BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2017 của Nam Hà Nội.

9.5 Trình độ công nghệ

Bộ phận công nghệ thông tin chịu trách nhiệm phát triển và duy trì một hệ thống công nghệ thông tin có thể đáp ứng linh hoạt nhu cầu kinh doanh của Công ty. Hệ thống IT trung tâm và một số máy chủ dự bị được đặt tại trụ sở Công ty.

Hiện Công ty đang sử dụng phần mềm quản lý doanh nghiệp SAP để hỗ trợ Công ty trong việc quản lý các hoạt động then chốt, bao gồm hoạt động bán hàng, cho thuê mặt bằng, thông tin của khách hàng và quản lý tài chính.

9.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Với đặc thù của một đơn vị phát triển bất động sản, việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Vinhomes thường liên quan trực tiếp đến việc tìm kiếm và tích lũy các quỹ đất mới. Đội ngũ Phát triển dự án của Công ty luôn tích cực trong việc gia tăng quỹ đất của Công ty dưới các hình thức khác nhau.

Việc tìm kiếm và mua quỹ đất mới được tiến hành thông qua 04 giai đoạn đã được chuẩn hoá như sau:

Giai đoạn 1: Bộ phận Phát triển Dự án của Công ty có trách nhiệm xác định các dự án tiềm năng, thu thập thông tin và thực hiện sàng lọc sơ bộ dựa trên một số tiêu chí nhất định.

Bộ phận Pháp chế Dự án của Công ty cũng tham gia vào giai đoạn sàng lọc lựa chọn các dự án mới cùng với Bộ phận Phát triển Dự án. Bộ phận Pháp chế Dự án sẽ thực hiện đánh giá sơ bộ về tình trạng pháp lý của các dự án để Bộ phận Phát triển Dự án tổng hợp và xem xét có tiếp tục thực hiện các giai đoạn tiếp theo hay không.

Giai đoạn 2: Khi một dự án tiềm năng đã qua giai đoạn sàng lọc sơ bộ, Bộ phận Phát triển Dự án cùng với Bộ phận Thiết kế, Quản lý Xây dựng, Kinh doanh, Marketing, Tài chính, và Pháp chế sẽ cùng nhau tiến hành các phân tích chuyên sâu về dự án, tập trung vào vị trí, xu hướng phát triển cơ sở hạ tầng, dân số, xu hướng tiêu dùng, cung cầu tại khu vực đó, quy hoạch, tình trạng pháp lý, khả năng đền bù và các chỉ tiêu kinh tế khác.

Giai đoạn 3: Nghiên cứu khả thi và đề xuất chính thức sẽ được trình lên Hội đồng Quản trị của Công ty để xem xét và phê duyệt cuối cùng.

Giai đoạn 4: Trường hợp Hội đồng Quản trị Công ty phê duyệt việc mua lại dự án đó, các bộ phận liên quan sẽ tiến hành các thủ tục cần thiết để trở thành chủ đầu tư và phát triển dự án.

Ngoài quy trình liên quan đến việc tìm kiếm và mua quỹ đất mới như được trình bày bên trên, Công ty có thể tích lũy quỹ đất thông qua các đợt đấu thầu công khai, đấu giá cạnh tranh quyền sử dụng đất, mua quyền sử dụng đất và dự án từ bên thứ ba thông qua hình thức mua tài sản hoặc cổ phần, các hợp đồng hợp tác kinh doanh với chủ sở hữu dự án hoặc mua đất thông qua việc hợp tác với các chính quyền địa phương. Công ty có thể có tỷ lệ lợi ích tại các dự án thông qua nhiều cấu trúc khác nhau, bao gồm Hợp đồng hợp tác kinh doanh, Hợp đồng chuyển nhượng cổ phần, Thỏa thuận chuyển giao dự án và Thỏa thuận phát triển dự án.

9.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

Việc kiểm tra, cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ được Công ty đặc biệt quan tâm, nhằm mục đích tạo ra sự khác biệt của các dự án bất động sản do Công ty đầu tư phát triển, tự đó mang lại sự tin tưởng và an tâm cho khách hàng. Các nhà thầu xây dựng đều được Công ty kiểm tra về kinh nghiệm chuyên môn cũng như năng lực tài chính trước khi chính thức được lựa chọn triển khai các dự án của Công ty.

Từ bước quy hoạch thiết kế cho đến thi công xây dựng, Vinhomes giao tổng thầu cho Công ty TNHH Tư vấn và Xây dựng Vincom, tuy nhiên, Công ty vẫn kiểm soát toàn bộ và tham gia rất sâu vào các bước này để đảm bảo các sản phẩm đưa ra thị trường đều đạt chất lượng và tiêu chuẩn ở mức cao nhất. Các dự án của Vinhomes luôn khác biệt và đẳng cấp là có sự đóng góp không nhỏ của đội ngũ R&D và bộ phận phát triển dự án luôn đưa ra các ý tưởng thiết kế độc đáo, từ đó Công ty TNHH Tư vấn và Xây dựng Vincom cùng các đơn vị tư vấn thiết kế hàng đầu trong và ngoài nước đưa ra các giải pháp quy hoạch toàn diện cũng như thiết kế các phân khu chức năng và dịch vụ trong hệ sinh thái dịch vụ và sản phẩm của Vingroup một cách phù hợp theo định hướng chiến lược của Tập đoàn.

Song song với việc chuẩn hóa các thiết kế của từng dự án để đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng cũng như duy trì và nâng cao thương hiệu Vinhomes, Công ty cũng thường xuyên tiến hành việc nghiên cứu xu hướng phát triển bất động sản trên thế giới, phân tích nhu cầu và sở thích của người mua căn hộ tại thị trường Việt Nam, phân tích các sản phẩm của các nhà phát triển bất động sản khác nhằm có thể đưa ra thị trường các sản phẩm căn hộ có thiết kế sáng tạo, độc đáo, phù hợp với xu hướng phát triển của thế giới nhưng vẫn đáp ứng với các điều kiện thị trường và phù hợp với số đông khách hàng.

9.8 Hoạt động Marketing

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

lược phát triển của Công ty. Công ty chủ yếu dựa vào việc quảng cáo truyền miệng cũng như sức mạnh của thương hiệu Vinhomes cũng như công ty mẹ Vingroup để quảng bá cho các dự án BĐS.

Ngoài ra, Bộ phận Marketing phối hợp với Khối Kinh doanh khảo sát thị trường để đánh giá nhu cầu và giá của các dự án xung quanh cũng như dựa trên dữ liệu thị trường mà đội ngũ quản lý, bán hàng và tiếp thị của Công ty đã tích lũy theo thời gian, từ đó phát triển chiến lược giá phù hợp cho từng dự án. Chiến lược giá của Công ty cũng tính đến các dịch vụ, tiện ích sẵn có giúp mang lại sự khác biệt của các dự án của Công ty với các đối thủ cạnh tranh khác.

Công ty bán các dự án BĐS thông qua đại lý bán hàng (bên thứ ba) và không trực tiếp bán bất kỳ dự án BĐS nào đến khách hàng cuối cùng. Các đại lý bán hàng được chỉ định trên cơ sở không độc quyền và Công ty sử dụng nhiều đại lý bán hàng cho mỗi dự án để có thể tiếp cận khối lượng khách hàng đa dạng hơn. Công ty thường tương tác với các đại lý bán hàng có uy tín, đặc biệt là những đại lý đã có nhiều thành tích về doanh số bán hàng với cơ sở dữ liệu khách hàng lớn.

9.9 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Bảng 9: Danh sách một số khách thuê có giá trị lớn

TT	Tên Khách hàng	Ngày ký Hợp đồng	Nội dung	Giá trị Hợp đồng (triệu đồng)	Tình trạng Hợp đồng
1.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	10/04/2017	Thi công kết cấu phần thân HH1 và tháp HH2 (Cos 0.00) dự án Vinhomes Metropolis	427.519	Đang thực hiện
2.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	06/09/2016	Thi công kết cấu tầng hầm đến Cos 0.00 dự án Vinhomes Metropolis	412.047	Đang thực hiện
3.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	15/06/2017	Thi công hoàn thiện xây trát, sơn bả ngoài nhà dự án Vinhomes Metropolis	385.715	Đang thực hiện
4.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	11/04/2017	Thi công kết cấu khối đế và phần thân tháp HH3 (Cos 0.00) dự án Vinhomes Metropolis	374.283	Đang thực hiện
5.	Công ty CP HGA 01	09/10/2017	Cung cấp lắp đặt nhôm kính trong và ngoài nhà tòa M2 dự án Vinhomes Metropolis	79.504	Đang thực hiện
6.	Công ty CP Đầu tư Xây dựng Bất động sản LANMAK	20/04/2017	Thi công kết cấu phần hầm (Cos+0.00, hầm B1,B2,B3, các hệ thống bể KT bê tông cốt thép dự án Vinhomes Green Bay	206.576	Đang thực hiện
7.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	03/05/2017	Thi công kết cấu bê tông cốt thép phần thân tòa tháp HH2 & HH3 dự án Vinhomes Green Bay	524.886	Đang thực hiện
8.	Công ty CP Đầu tư Xây dựng Bất động sản LANMAK	23/05/2017	Thi công hạng mục kết cấu, kiến trúc phần thân tòa tháp HH1 dự án Vinhomes Green Bay	230.566	Đang thực hiện
9.	Công ty CP Đầu tư xây	31/07/2017	Đào xúc, vận chuyển và xử lý rác	86.900	Đang thực hiện

TT	Tên Khách hàng	Ngày ký Hợp đồng	Nội dung	Giá trị Hợp đồng (triệu đồng)	Tình trạng Hợp đồng
	dựng Tân Đại Đường		thải phế thải dự án Vinhomes Green Bay		
10.	Công ty CP BM Windows	30/11/2017	Cung cấp lắp đặt cửa nhôm kính tòa HH2 và HH3 dự án Vinhomes Green Bay	89.327	Đang thực hiện
11.	Công ty CP Xây dựng Coteccons	01/07/2016	Thi công kết cấu và hoàn thiện dự án Vinhomes Central Park	2.225.855	Đang thực hiện
12.	Công ty CP HyunDai Aluminum Vina	29/11/2016	Thi công gói thầu nhôm kính mặt dựng dự án Vinhomes Central Park	693.000	Đang thực hiện
13.	Công ty CP Cơ điện Toàn Nhất	08/12/2016	Thi công gói thầu cơ điện dự án Vinhomes Central Park	818.296	Đang thực hiện
14.	Công ty TNHH MACE Việt Nam	17/08/2015	Dịch vụ quản lý, giám sát thi công và quản lý khối lượng cho – dự án Vinhomes Central Park	193.265	Đang thực hiện
15.	Công ty CP Xây dựng và Ứng dụng Công nghệ Delta	30/05/2016	Thi công bê tông cốt thép thân, xây, trát, láng, chống thấm, ốp lát, sơn ngoài dự án Vinhomes Central Park	299.392	Đang thực hiện

Nguồn: Vinhomes

10 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

10.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2016, 2017 và tại thời điểm 23/02/2018

Bảng 10: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng/giảm	23/02/2018
1.	Tổng giá trị tài sản	37.520.746	51.303.819	36,70%	92.171.920
2.	Vốn chủ sở hữu	9.548.942	10.123.785	6,00%	34.967.598
3.	Doanh thu thuần	11.217.376	15.297.312	36,40%	5.899.580
4.	Lợi nhuận gộp	4.453.817	5.166.690	16,01%	1.806.376
5.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2.651.811	2.352.065	-11,30%	2.535.652
6.	Lợi nhuận khác	143.095	-243.283	-270,00%	143.720
7.	Lợi nhuận trước thuế	2.794.906	2.108.782	-24,50%	2.679.372
8.	Lợi nhuận sau thuế	2.207.299	1.565.489	-29,10%	2.245.503
9.	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	313% ^(*)	-	n/a

10.	Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn Chủ sở hữu bình quân (ROE) (%) (**)	58,80%	30,96%	-	11,49%
-----	--	--------	--------	---	--------

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

() Trong tháng 01/2018, Công ty đã tiến hành chi trả cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 45% (tương ứng với 4.500 đồng/CP) theo Nghị quyết ĐHCĐ số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ-HANOI CITY JSC ngày 18/01/2018 và cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 1:2 cho cổ đông hiện hữu theo Nghị quyết ĐHCĐ số 02B/2018/NQ-HĐQT-HANOI CITY ngày 21/01/2018. Như vậy tổng tỷ lệ cổ tức đã chi trả là 245% (tính trên VDL của Công ty tại thời điểm chi trả là 2.000 tỷ đồng), tương đương với 313% lợi nhuận sau thuế năm 2017 của Nam Hà Nội. Nguồn để chi trả cổ tức là lợi nhuận giữ lại của Công ty đến hết năm 2017.*

*(**) Chỉ số được tính trên cơ sở Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ và Vốn chủ sở hữu đã loại trừ lợi ích của cổ đông không kiểm soát.*

Kết thúc năm tài chính 2017, doanh thu của Nam Hà Nội đạt 15.297 tỷ đồng, tăng trưởng 36,4% so với năm 2016. Lợi nhuận sau thuế của Nam Hà Nội đạt 1.565 tỷ đồng, giảm 29,1% so với năm 2016. Kết quả kinh doanh của Nam Hà Nội trong năm 2017 chịu ảnh hưởng bởi các nguyên nhân chính như sau:

- Doanh thu thuần từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản trong năm 2017 đạt 12.780 tỷ đồng, tăng trưởng 36,8% so với năm 2016. Tăng trưởng doanh thu này chủ yếu đến từ việc bàn giao và ghi nhận doanh thu từ các dự án Vinhomes Times City - Park Hill và Park Hill Premium, Vinhomes Green Bay và Vinhomes Thăng Long.
- Doanh thu tài chính đạt 964 tỷ đồng, tăng 17,3% so với năm 2016. Doanh thu tài chính chủ yếu là lãi từ các khoản tiền gửi và cho vay, lãi từ thanh lý các khoản đầu tư.
- Chi phí tài chính đạt 1.652 tỷ đồng, tăng 74,6% so với năm 2016. Phần lớn chi phí tài chính của Công ty là chi phí lãi vay, chi phí phát hành trái phiếu và lỗ từ thanh lý các khoản đầu tư.
- Chi phí bán hàng đạt 1.586 tỷ đồng, tăng 22,1% so với năm 2016, tương ứng với tỷ lệ tăng của doanh thu.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 452 tỷ đồng, giảm 48,8% so với năm 2016, chủ yếu là do Nam Hà Nội tái cấu trúc hoạt động kinh doanh cốt lõi, giảm bớt mảng kinh doanh bệnh viện.

Kể từ năm 2018 trở đi, Công ty sẽ tập trung phát triển các dự án bất động sản nhà ở mang thương hiệu Vinhomes và VinCity của Tập đoàn Vingroup theo định hướng tái cấu trúc tập trung hóa các hoạt động kinh doanh bất động sản tại Vinhomes và dự kiến sẽ mang lại hiệu quả kinh doanh khả quan trong những năm tiếp theo.

Theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán tại ngày 23/02/2018, sau khi tái cấu trúc thông qua việc nhận sáp nhập với hai Công ty là CTCP Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và CTCP Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes, tổng tài sản của Công ty tăng lên thành 92.172 tỷ đồng, tăng 79,7% so với tại thời điểm 31/12/2017. Doanh thu và lợi nhuận sau thuế trong giai đoạn từ ngày 01/01/2018 đến ngày 23/02/2018 đạt lần lượt 5.899 tỷ đồng và 2.245 tỷ đồng, chủ yếu do Công ty đã tiến hành bàn giao và ghi nhận doanh thu bán bất động sản từ các dự án như Vinhomes Times City - Park Hill và Park Hill Premium, Vinhomes Green Bay, Vinhomes Central Park và Vinhomes The Harmony.

10.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

10.2.1 Thuận lợi

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

lĩnh vực kinh doanh bất động sản đứng thứ 3 về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) với tổng vốn đăng ký 3,05 tỷ USD, chiếm 8,5% tổng vốn đầu tư đăng ký.

Thị trường bất động sản tiếp tục khởi sắc: Cùng với sự tăng trưởng vững vàng của nền kinh tế, thị trường bất động sản Việt Nam trải qua hai năm tốt nhất lịch sử trong giai đoạn 2016 và 2017, tiếp tục thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư ở tất cả các phân khúc. Theo CBRE, trong năm 2017, thị trường TP.HCM đón nhận 31.106 căn hộ mới được đưa ra thị trường từ 70 dự án, chủ yếu ở phía Đông (39%) và phía Nam (30%) của TP.HCM. Phân khúc căn hộ trung cấp chiếm khoảng 64% tổng nguồn cung trong năm 2017 cho thấy sự chuyển dịch mạnh mẽ của thị trường để đáp ứng nhu cầu của người mua căn hộ để ở và tạo nền tảng cho thị trường phát triển bền vững. Tổng số căn hộ được tiêu thụ tại TP.HCM trong năm 2017 là 33.431 căn hộ, là lần đầu tiên trong 5 năm qua thị trường TP.HCM ghi nhận số lượng căn hộ tiêu thụ vượt số lượng căn hộ mới mở bán trong năm. Tổng số căn hộ mở bán trong năm 2017 tại Hà Nội là 35.059 căn hộ, tăng 12% so với năm 2016. Đây cũng là mức mở bán mới cao nhất trong vòng 5 năm trở lại đây. Phân khúc trung cấp tiếp tục chiếm lĩnh thị trường với 62 dự án mới được mở bán với 22.375 căn hộ, tăng 27% so với năm 2016 và đạt mức tăng trưởng bình quân trong 3 năm 2015-2017 là 20%. Tổng số căn hộ được tiêu thụ tại Hà Nội trong năm 2017 là 26.000 căn hộ, tăng 12% so với năm 2016.

Nhu cầu sở hữu nhà ở gia tăng tại các thành phố trọng điểm của Việt Nam: Cũng như các nhà phát triển bất động sản khác tại Việt Nam, trong năm 2016 và 2017, Vinhomes nhận được nhiều lợi ích từ sự gia tăng nhu cầu nhà ở trung cấp và cao cấp tại các thành phố trọng điểm do sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam, sự đô thị hóa và nhu cầu sở hữu nhà ở của người nước ngoài/Việt Kiều tại Việt Nam. Để đón đầu xu hướng này, Công ty đã gia tăng số lượng dự án nhà ở đang phát triển, đặc biệt là việc công bố triển khai chuỗi dự án thuộc phân khúc trung cấp tại các khu đô thị đang ngày càng phát triển và đông dân mang thương hiệu VinCity từ năm 2016, bên cạnh các dự án cao cấp mang thương hiệu Vinhomes.

Sở hữu và vận hành nhiều dự án bất động sản nhà ở lớn nhất Việt Nam: Theo CBRE, Vinhomes là thương hiệu bất động sản hàng đầu Việt Nam với 15% thị phần tính trên số lượng căn hộ đã bán tại Hà Nội và TP.HCM trong giai đoạn từ năm 2015-2017. Các dự án mang thương hiệu Vinhomes và VinCity trải dài khắp trên toàn quốc. Hầu hết các dự án của Công ty đều tọa lạc ở khu vực trọng điểm tại Hà Nội và TP.HCM cũng như các tỉnh, thành phố lớn trên toàn quốc có nhiều tiềm năng tăng trưởng như Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng và Thanh Hóa.

10.2.2 Khó khăn và thách thức

Sự cạnh tranh gay gắt với các nhà phát triển bất động sản khác ở từng địa bàn và phân khúc: TP.HCM và Hà Nội được xem là những thị trường BĐS tiềm năng và thu hút nhiều khách hàng mua căn hộ. Vì thế sự cạnh tranh giữa các công ty trong ngành BĐS tại hai thành phố lớn này ngày càng cao. Ngoài ra, còn phải kể đến các tập đoàn phát triển BĐS nước ngoài đang đầu tư trực tiếp hoặc liên doanh với các chủ đầu tư khác tại Việt Nam cũng là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Vinhomes với uy tín về thương hiệu quốc tế, năng lực tài chính dồi dào, kinh nghiệm phát triển dự án cũng như quy trình quản lý tiên tiến. Sự cạnh tranh từ các đối thủ trong ngành có thể dẫn đến tình trạng các dự án của Vinhomes có thể bị tiêu thụ chậm lại do nguồn cung BĐS quá lớn hoặc do cạnh tranh về giá bán.

Nhu cầu vốn lớn để phát triển các dự án: Trong năm 2018 và các năm tiếp theo, Vinhomes sẽ tiếp tục triển khai việc đầu tư vào hàng loạt các dự án BĐS nhằm duy trì và khẳng định vị thế số một của mình về phát triển bất động sản trên thị trường. Do đó, nhu cầu vốn cho hoạt động đầu tư dự kiến sẽ tăng cao trong thời gian tới. Ngoài việc tận dụng tối đa nguồn tiền khách hàng ứng trước của từng Dự án để đầu tư cho chính Dự án đó, Công ty còn lên kế hoạch huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau như: (i) vay từ các tổ chức tài chính tín dụng; (ii) tái sử dụng vốn tự có từ các dự án đã hoàn thành và đã bán; (3) huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu và/hoặc trái phiếu doanh nghiệp, (4) huy động vốn thông qua thị trường vốn quốc tế.

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

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

11.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Nhà phát triển bất động sản toàn diện với quy mô vượt trội và các công trình hiện diện trên khắp cả nước

Theo CBRE, Vinhomes là thương hiệu bất động sản nhà ở hàng đầu Việt Nam với thị phần khoảng 15% tính trên tổng số lượng căn hộ đã bán tại hai thị trường TP.HCM và Hà Nội trong khoảng thời gian từ năm 2015 đến năm 2017, bỏ xa đối thủ tiếp theo với thị phần khoảng 4%.

Các dự án của Công ty nằm tại các vị trí trọng điểm của Hà Nội, TP.HCM và các thành phố có tiềm năng tăng trưởng cao và là các trung tâm du lịch như Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng và Thanh Hóa. Tất cả các quỹ đất của Vinhomes đều nằm ở những khu vực đang hoặc sẽ tiếp cận với mạng lưới giao thông, cơ sở hạ tầng công cộng, bao gồm các tuyến tàu điện ngầm tại Hà Nội và TP.HCM.

Quỹ đất lớn tích lũy với mức giá hợp lý giúp Công ty có lợi thế cạnh tranh so với các nhà phát triển bất động sản khác vẫn đang trong quá trình tích lũy quỹ đất để gia tăng quy mô hoạt động. Lợi thế này giúp các dự án Công ty đang và sắp phát triển có thể cạnh tranh hiệu quả về giá cả với các đối thủ khác, giúp Công ty duy trì được mức lợi nhuận cao trong tương lai.

Khả năng triển khai hiệu quả chuỗi giá trị bất động sản

Vinhomes đang vận hành mô hình phát triển bất động sản khép kín và linh hoạt. Nhờ vào sự am hiểu thị trường sâu sắc và năng lực điều hành hiệu quả của đội ngũ lãnh đạo, khả năng vận hành của đội ngũ nhân sự nhiệt huyết cũng như tính minh bạch cao cùng thương hiệu được nhiều người biết đến, Công ty có khả năng phát triển dự án một cách hiệu quả từ các khâu phát triển dự án, lập quy hoạch tổng thể, thiết kế, giải phóng mặt bằng, xây dựng, bán hàng, bàn giao sản phẩm và quản lý, vận hành dự án sau khi bán. Xuyên suốt trong quá trình này là công tác R&D chuyên nghiệp, kỹ càng nhằm đảm bảo toàn bộ sản phẩm Vinhomes đều đáp ứng đúng thị hiếu nhu cầu khách hàng, thiết kế tối ưu, phương thức bán hàng và mức giá phù hợp với phân khúc khách hàng hướng tới, sản phẩm chất lượng cao, dịch vụ chăm sóc khách hàng và quản lý vận hành chuyên nghiệp, hiệu quả.

Nhà phát triển các sản phẩm bất động sản hấp dẫn và có tính thanh khoản cao

Với các tiện ích và hạ tầng vượt trội, các dự án đã phát triển của Vinhomes phần lớn được bán cho những khách hàng có nhu cầu nhà ở thực sự. Ngoài ra, nhờ sự nhanh nhạy đón đầu, khả năng dám nghĩ dám làm, Công ty đã đưa ra nhiều sản phẩm mới hấp dẫn, vừa túi tiền, đáp ứng được xu hướng và nhu cầu thị trường, như căn hộ có chức năng thương mại, văn phòng có chức năng thương mại, văn phòng có chức năng lưu trú, nhà phố thương mại. Công ty cũng đánh giá trong tương lai nhu cầu thuê mặt bằng văn phòng tại các cao ốc của Vinhomes sẽ tăng cao nhờ vào sự phát triển của hệ sinh thái Vingroup cùng sự gia tăng dân số tại các dự án Vinhomes và VinCity.

Một trong những lý do tạo ra sự hấp dẫn vượt trội của sản phẩm bất động sản của Vinhomes xuất phát chính từ Hệ sinh thái dịch vụ và sản phẩm trong các dự án phức hợp của Công ty. Chiến lược này không dễ sao chép và là một trong những yếu tố quan trọng mang lại thành công và vị trí dẫn đầu cho Công ty, nhờ đó, Công ty có thể gia tăng lợi thế cạnh tranh, nâng cao khả năng bán hàng cũng như giá bán sản phẩm trong tương lai.

Thương hiệu bất động sản nhà ở được nhiều người biết đến

Vinhomes là thương hiệu được biết đến rộng rãi và được xem là nhà phát triển bất động sản nhà ở hàng đầu tại Việt Nam. Công ty đã nhận được nhiều giải thưởng uy tín trong và ngoài nước, như Vinhomes Time City – Parkhill được bình chọn là dự án thiết kế cảnh quan tốt nhất Châu Á, Vinhomes Central Park được công nhận là dự án phức hợp tốt nhất châu Á, trong đó đặc biệt tòa nhà Landmark 81 nhận được giải thưởng International Property Award năm 2016 cho hạng mục dự án cao tầng tốt nhất thế giới. Năm 2017, Vinhomes Metropolis được bình chọn là dự án cao tầng tốt nhất Châu Á – Thái Bình Dương.

Thu nhập ổn định từ cho thuê các dự án văn phòng đặt tại Hà Nội và TP.HCM

Ngoài các dự án bất động sản đang phát triển, Công ty đồng thời phát triển và cho thuê các dự án văn phòng làm việc, bao gồm cả các văn phòng nằm trong các tòa nhà phức hợp cao tầng do Công ty đang phát triển. Các văn phòng cao cấp của Công ty đặt tại Hà Nội, TP.HCM, nơi có tổng nguồn cung văn phòng cho thuê lần lượt là 1,6 triệu m² và 1,7 triệu m², theo ước tính của Savills.

Hoạt động cho thuê văn phòng giúp Công ty có một nguồn thu nhập định kỳ ổn định, giúp đa dạng hóa các nguồn thu nhập của Công ty. Tất cả các dự án văn phòng của Vinhomes đều nằm liền kề các dự án Vinhomes hoặc VinCity hoặc là một cấu phần của các dự án phức hợp do Công ty đang phát triển. Cùng với sự gia tăng số lượng của các dự án căn hộ Công ty đang phát triển, thu nhập từ các dự án văn phòng dự kiến sẽ ngày càng tăng, giúp gia tăng một nguồn thu nhập định kỳ cho Công ty.

Đội ngũ quản lý và Ban lãnh đạo giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản

Ban Lãnh đạo Vinhomes có nhiều kinh nghiệm, hiểu biết sâu rộng về thị trường bất động sản quốc tế và Việt Nam nói chung và tại Hà Nội, TP.HCM nói riêng. Ban Tổng Giám đốc trực tiếp điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm đánh giá, phê duyệt hoặc thẩm định những đề xuất lựa chọn, mua lại các dự án bất động sản của Bộ phận Phát triển Dự án cũng như các khâu thiết kế, xây dựng và chiến lược bán hàng cho từng dự án bất động sản để trình Hội đồng Quản trị phê duyệt tùy quy mô dự án và thẩm quyền.

Hội đồng Quản trị của Công ty đều là những thành viên có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản trong nước và quốc tế. Không chỉ sâu sát tình hình thị trường bất động sản trong và ngoài nước và đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp, các thành viên HĐQT còn tập trung vào việc định hướng quản trị Công ty theo các tiêu chuẩn quản trị doanh nghiệp quốc tế, rà soát ban hành các quy trình kiểm soát nội bộ chặt chẽ, minh bạch và trách nhiệm với tất cả các cổ đông.

Lợi thế cộng hưởng từ hệ sinh thái Vingroup

Tập đoàn Vingroup được biết đến là công ty tư nhân niêm yết lớn nhất tại Việt Nam tính theo giá trị vốn hóa thị trường. Hiện tại Tập đoàn Vingroup đang là cổ đông chi phối của Vinhomes và Vinhomes cũng là một trong những công ty thành viên chủ chốt trong Tập đoàn. Các khu bất động sản nhà ở cao tầng và thấp tầng và văn phòng của Vinhomes là nền tảng hỗ trợ cho sự phát triển các dự án bất động sản phức hợp của Vingroup. Hệ sinh thái của Tập đoàn Vingroup bao gồm hệ thống TTTM lớn nhất Việt Nam mang thương hiệu Vincom của CTCP Vincom Retail; Chuỗi khách sạn khu nghỉ dưỡng 5 sao tiêu chuẩn quốc tế mang thương hiệu Vinpearl với hơn 10.000 phòng khách sạn và villa tính đến cuối năm 2017; Hệ thống siêu thị VinMart, cửa hàng tiện ích VinMart+ và trang thương mại điện tử Adayroi do CTCP Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Vincommerce vận hành là lựa chọn hoàn hảo cho mảng bán lẻ tiêu dùng; Chuỗi bệnh viện đa khoa quốc tế chất lượng hàng đầu tại Việt Nam với 6 bệnh viện đa khoa và gần 1.500 giường bệnh đang hoạt động dưới thương hiệu Vinmec; Hệ thống trường học Vinschool với hơn 19.000 học sinh theo học tại 17 cơ sở tính tới thời điểm 31/12/2017; và VinEco với hệ thống trang trại trồng rau sạch công nghệ cao trải dài trên khắp cả nước. Tất cả các sản phẩm và dịch vụ của Tập đoàn Vingroup tạo ra một hệ sinh thái với giá trị cộng hưởng độc đáo, mang lại lợi thế cạnh tranh duy nhất chỉ Tập đoàn có được.

11.2 Triển vọng phát triển của ngành

Thị trường bất động sản Việt Nam được kỳ vọng sẽ duy trì đà tăng trưởng tốt trong các năm sắp tới nhờ vào các yếu tố vĩ mô như: sự gia tăng Tổng Sản Phẩm Quốc Nội (GDP); Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam tăng mạnh; Tăng trưởng của tổng dân số và dân số trong độ tuổi lao động; Tăng trưởng của tầng lớp thu nhập trung bình và cao; Thu nhập hộ gia đình và Tiêu dùng ngày càng gia tăng; Tốc độ đô thị hóa nhanh chóng; Tác động của các chính sách mới liên quan đến Luật Kinh doanh BĐS; Luật Nhà ở sửa đổi Cơ sở hạ tầng ngày càng được cải thiện và Thị trường vay thế chấp bất động sản Việt Nam ngày càng hoạt động sôi nổi.

Thị trường bất động sản Việt Nam trải qua 2 năm tốt nhất lịch sử trong giai đoạn 2016 và 2017 với số lượng căn hộ được chào bán thành công tại hai thị trường TP.HCM và Hà Nội đạt mức kỷ lục từ trước đến nay. Phân khúc trung cấp ghi nhận mức tăng hàng quý và hàng năm cao nhất trong những năm gần đây. Đây là phân khúc tăng trưởng tốt nhất ở cả hai phía cung và cầu trong giai đoạn 2014 – 2017, và cũng là phân khúc hấp dẫn nhất đối với cả người mua nhà để ở và nhà đầu tư.

Sức nóng của thị trường giai đoạn 2015 – 2017 sẽ tiếp tục lan tỏa sang năm 2018 và các năm tiếp theo. Các phân khúc cơ bản sẽ tiếp tục đà tăng trưởng bền vững, bao gồm phân khúc căn hộ phổ thông và trung cấp nhằm đáp ứng nhu cầu mua nhà để ở đang tăng lên. Theo CBRE, nhu cầu đối với các căn hộ chung cư tại Hà Nội và TP.HCM vào năm 2022 dự kiến sẽ đạt 203.792 căn, tăng 348,2% so với số lượng 59.193 căn của năm 2017. CBRE cũng dự báo nhu cầu về căn hộ chung cư chiếm 21,1% tổng nhu cầu nhà ở tại các thị trường này vào năm 2022, so với mức 11,4% của năm 2017.

12 Tình hình công nợ của Công ty

a. Tổng số nợ phải thu

Bảng 11: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	23/02/2018
I.	Khoản phải thu ngắn hạn	4.615.636	24.774.715	17.501.068
1.	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	425.996	11.945.378	5.681.720
2.	Trả trước cho người bán ngắn hạn	535.598	1.695.195	3.114.897
3.	Phải thu về cho vay ngắn hạn	3.122.656	9.477.029	5.811.920
4.	Phải thu ngắn hạn khác	540.120	1.755.863	2.996.289
5.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(8.734)	(98.749)	(103.757)
II.	Khoản phải thu dài hạn	100.387	87.738	81.373
1.	Phải thu về cho vay dài hạn	3.990	3.257	3.257
2.	Phải thu dài hạn khác	96.397	84.481	78.116
	Tổng cộng	4.716.023	24.862.454	17.582.441

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

b. Tổng số nợ phải trả

Bảng 12: Chi tiết các khoản phải trả của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017	23/02/2018
I.	NỢ NGẮN HẠN	26.828.479	34.223.057	48.436.955
1.	Phải trả người bán ngắn hạn	1.666.275	925.391	1.635.222
2.	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	10.663.036	16.845.744	19.892.625
3.	Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	672.183	230.507	751.903
4.	Phải trả người lao động	22.622	3.627	9.747
5.	Chi phí phải trả ngắn hạn	1.203.018	1.738.436	4.256.961
6.	Doanh thu chưa thực hiện	40.532	16.617	342.972
7.	Phải trả ngắn hạn khác	3.404.186	5.763.144	11.682.934
8.	Vay và nợ thuê tài chính	9.156.627	8.699.591	9.864.590
II.	NỢ DÀI HẠN	1.143.325	6.956.976	8.767.367
1.	Doanh thu chưa thực hiện	1.101.723	268.018	1.735.037
2.	Phải trả dài hạn khác	5.279	4.453	30.130
3.	Vay dài hạn	-	6.627.687	6.839.557
4.	Dự phòng các khoản công nợ dài hạn	36.323	56.818	162.644
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ (I+II)	27.971.804	41.180.034	57.204.322

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

13 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 13: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

TT	Các chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	23/02/2018
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn			
	(TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	0,61	1,3	1,30
	Hệ số thanh toán nhanh			
	(TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	0,3	0,8	0,72
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	Hệ số Nợ/ Tổng tài sản ^(*)	0,75	0,80	0,62
	Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu ^(**)	2,93	4,07	1,64

TT	Các chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	23/02/2018
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	Vòng quay hàng tồn kho	0,93	0,8	0,18
	(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)			
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	0,36	0,34	0,08
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	19,68%	10,23%	38,06%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân	58,80%	30,96%	11,49%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân	7,03%	3,52%	3,13%
	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	23,64%	15,38%	42,98%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và 2017 của CTCP Phát triển Đô thị Nam Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán giữa niên độ tại ngày 23/02/2018 của Công ty CP Vinhomes

14 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

Bảng 14: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2017 và 2018

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Dự kiến năm 2018		Dự kiến năm 2019	
				Giá trị	(+/-)% so với năm 2017	Giá trị	(+/-) % so với năm 2018
1.	Hoạt động kinh doanh bất động sản						
1.1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	15.297	24.614	61%	80.338	226%
1.2.	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng		6.826		26.003	
1.3.	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng		5.461		20.803	
2.	Hoạt động hợp tác kinh doanh Bất động sản (các dự án liên kết với Vingroup và các đối tác)						
2.1	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng		15.145		7.577	
2.2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng		12.116		6.062	
3.	Tổng lợi nhuận						
3.1	Lợi nhuận trước thuế (= (1.2) + (2.1))	Tỷ đồng	2.108	21.971	942%	33.581	53%

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Dự kiến năm 2018		Dự kiến năm 2019	
				Giá trị	(+/-)% so với năm 2017	Giá trị	(+/-) % so với năm 2018
3.2	Lợi nhuận sau thuế (= (1.3) + (2.2))	Tỷ đồng	1.565	17.576	1.023%	26.864	53%
4.	Tổng hợp các chỉ tiêu tài chính						
4.1	Vốn chủ sở hữu (VCSH)	Tỷ đồng	10.123	49.117	385%	75.982	55%
4.2	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh BĐS (1.3)/(1.1)	%	10%	22%	117%	26%	17%
4.3	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân (ROE)	%	16%	42% (*)	163%	43%	2%
4.4	Cổ tức	%	0%	0%		20 - 30%	

Nguồn: Vinhomes

(*) *Vốn chủ sở hữu bình quân năm 2018 được tính dựa trên Vốn chủ sở hữu ước tính tại 31/12/2018 và vốn chủ sở hữu tại ngày 23/02/2018 để phản ánh đúng hoạt động của Vinhomes sau sáp nhập.*

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019

Năm 2018 sẽ là một năm rất quan trọng với Công ty vì đây là năm đầu tiên đánh dấu việc tái cấu trúc của Tập đoàn Vingroup theo hướng tập trung các hoạt động kinh doanh bất động sản của Tập đoàn tại CTCP Vinhomes. CTCP Vinhomes sẽ chịu trách nhiệm chính trong việc phát triển, quản lý và vận hành các dự án bất động sản mang thương hiệu Vinhomes và VinCity.

Trên cơ sở đó, Công ty đã hoàn thành việc nhận sáp nhập hai Công ty là CTCP Đầu tư Xây dựng Tân Liên Phát và CTCP Kinh doanh và Quản lý Bất động sản Vinhomes ngày 01/02/2018, đã và đang hoàn thiện các thủ tục pháp lý để nhận chuyển giao các dự án bất động sản khác từ Tập đoàn và nhóm các công ty thành viên trong Tập đoàn, các đối tác của Tập đoàn hoặc hợp tác kinh doanh các dự án bất động sản với các đơn vị này trong thời gian tới. Đồng thời Công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm cơ hội mua hoặc hợp tác với các đối tác có uy tín khác để gia tăng lợi nhuận.

Nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2018 và năm 2019 sẽ là tiếp tục phát huy tối đa mọi nguồn lực để triển khai hàng loạt các Dự án mới cũng như hoàn thiện và bàn giao các Dự án đang xây dựng đúng với tiến độ đã cam kết với khách hàng.

Trong năm 2018 và năm 2019, đối với các dự án do Vinhomes và các công ty con của Vinhomes đang vận hành và quản lý, Công ty dự kiến sẽ tiếp tục bàn giao các căn hộ và biệt thự thuộc các Dự án đã mở bán như Vinhomes Central Park, Vinhomes Green Bay, Vinhomes Metropolis. Đối với các dự án do Vinhomes liên kết với Tập đoàn Vingroup và các công ty trong tập đoàn thông qua các hợp đồng chuyển giao dự án hoặc hợp tác kinh doanh đã ký kết giữa các bên, Công ty dự kiến sẽ ghi nhận lợi nhuận từ các dự án như Vinhomes Dragonbay, Vinhomes The Harmony, Vinhomes Imperia Hải Phòng và Vinhomes Golden River căn cứ theo tiến độ bàn giao dự án và các thỏa thuận đã ký kết.

Bên cạnh đó, với quỹ đất đang có kế hoạch triển khai sẽ là nền tảng giúp Công ty có những bước phát triển nhanh nhưng vẫn đảm bảo tính bền vững, mang lại niềm tin cho khách hàng, giá trị cho Cổ đông và nhà đầu tư trong năm 2019 và các năm tiếp theo.

Song song với việc chào bán những dự án mới, Công ty thường xuyên cập nhật chính sách bán hàng với nhiều chương trình thanh toán linh hoạt, phù hợp với nhu cầu ở và đầu tư. Chính sách hậu mãi và chăm sóc khách hàng cũng được Công ty quan tâm thực hiện sát sao với mục tiêu tạo giá trị gia tăng cho khách hàng và hơn thế nữa là môi trường sống lý tưởng cho cư dân. Đồng thời, Công ty cũng chú trọng đến việc kiểm soát, cắt giảm các chi phí không cần thiết để tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.