



CÔNG TY CỔ PHẦN XNK KHÁNH HỘI

360A Bến Vân Đồn, Phường 1, Q. 4, TP. Hồ Chí Minh

T: (84.8) 39451027

|E: khahomex@khahomex.com.vn

F: (84.8) 39451028

|W: www.khahomex.com.vn

Số: _51_/BC-KHM

TP. HCM, Ngày 02 tháng 4 năm 2013

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012 & KẾ HOẠCH NĂM 2013

PHẦN A: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

I. TÌNH HÌNH CHUNG NĂM 2012

Năm 2012 là năm thứ 3 liên tiếp các doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là lĩnh vực đầu tư, kinh doanh BĐS với hàng tồn kho nhiều, thị trường BĐS âm ỉ, ngân hàng siết chặt nguồn vốn vay đối với các hoạt động kinh doanh BĐS. Thị trường chứng khoán theo chiều hướng giảm, chỉ số VN-Index dao động dưới 400 điểm vào quý 3, đầu quý 4, thanh khoản kém.

Tín hiệu từ chính sách tài chính, tiền tệ và nhóm giải pháp giải cứu BĐS vào những tháng cuối năm đã tạo động lực để thị trường ấm trở lại. Tuy nhiên, thực tế cho thấy tình hình kinh tế vẫn còn hết sức khó khăn, sự thắt chặt chi tiêu của người tiêu dùng, sự chờ đợi những thay đổi từ phía Chính phủ, nhà đầu tư, nên hiệu ứng từ những chính sách trên cũng chưa lan tỏa được vào nền kinh tế.

Trước bối cảnh đó, Công ty đã có nhiều nỗ lực để thực hiện hoàn thành nhiệm vụ năm 2012.

II. KẾT QUẢ VIỆC THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2012 (theo Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất đã được kiểm toán)

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	TH 2011	KH 2012	TH 2012	% so TH 2011	% so KH 2012
Tổng doanh thu thuần	123.930	130.000	98.668	80%	76%
Lợi nhuận KT trước thuế	31.907	40.000	41.126	129%	103%
Cô tức	15%	15%	15%		

Kết quả trên cho thấy, tuy doanh thu hợp nhất năm 2012 chỉ đạt 76% kế hoạch đề ra và bằng 80% so năm 2011, nhưng chỉ tiêu lợi nhuận kế toán trước thuế đạt 103% kế hoạch và vượt 29% so mức thực hiện năm 2011. Trong đó, Công ty mẹ đạt 72,795 tỷ về doanh thu, vượt 5% và 36,752 tỷ về lợi nhuận, vượt 21% kế hoạch đề ra, lợi nhuận sau thuế đạt 28,463 tỷ đồng.

Xây giá trị - Tạo niềm tin

Phân tích cơ cấu doanh thu và lợi nhuận thực hiện năm 2012 như sau:

Lĩnh vực hoạt động	Doanh thu thuần & thu nhập	Tỷ trọng %	Lợi nhuận kế toán trước thuế	Tỷ trọng %
1. Hoạt động chính: Bán hàng và cung cấp dịch vụ	81.075	100%	29.858	100%
- Kinh doanh BĐS	26.543	33%	8.342	28%
- Dịch vụ BĐS (cho thuê VP, Mặt bằng, QLCO, TVTK...)	28.766	36%	17.118	57%
- Dịch vụ thương mại	5.963	7%	91	1%
- Dịch vụ giáo dục	10.247	12%	3.420	11%
- Dịch vụ khác (giữ xe, giặt ủi, sửa chữa...)	9.556	12%	887	3%
2. Hoạt động tài chính	11.128		11.087	
3. Hoạt động khác (thu chi hộ)	6.465		181	
TỔNG CỘNG	98.668		41.126	

Một số chỉ tiêu tài chính:

- Suất sinh lời trên doanh thu (ROS) : 39%.
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) : 11%.
- Lợi nhuận sau thuế trên số cổ phần (EPS) : 2.429 đồng/cổ phần.
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSNH/Nợ NH): 2,4
- Hệ số thanh toán nhanh (Tiền & CK ngắn hạn/Nợ NH): 0,8

Các chỉ số trên cho thấy trong tình hình suy thoái của hoạt động đầu tư kinh doanh BĐS, một số chỉ số hoạt động của Công ty chưa cao, nhưng tình hình tài chính của Công ty mẹ và toàn hệ thống bảo đảm tính an toàn, lành mạnh.

III. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN MỘT SỐ DỰ ÁN TRONG NĂM 2012

1. Dự án 56 Bến Vân Đồn: Đã có văn bản hướng dẫn của UBND TP, Sở QHKT TP về chỉ tiêu qui hoạch của dự án. Hai bên Cty Khahomex và Cty Savico đã thống nhất một số định hướng, nhiệm vụ để tiếp tục tái triển khai tiếp thi tuyển kiến trúc, triển khai thiết kế và nhanh chóng đưa dự án vào xây dựng và khai thác. Tiếp tục việc thẩm định giá để bổ sung nghĩa vụ tài chính, tổ chức đấu thầu, dự kiến thời gian tái khởi động xây dựng vào tháng 7/2013 và hoàn thành dự án kéo dài trong khoảng 18 – 20 tháng. Đây là dự án mang về doanh thu trong năm 2014 và các năm tiếp theo.

2. Dự án 1014B Thoại Ngọc Hầu – Quận Tân Phú: Địa điểm tại số 1014B Thoại Ngọc Hầu, Quận Tân Phú. Đây là dự án hợp tác ba doanh nghiệp Khahomex-Savico-Titco từ năm 2006. Việc theo đuổi mục tiêu xây dựng khu phức hợp Titco Plaza gặp nhiều khó khăn về mặt chỉ tiêu qui hoạch kiến trúc, thêm vào đó thị trường căn hộ ngày càng gặp khó khăn, do đó lãnh đạo 3 bên đã thay đổi phương án, chuyển công năng

dự án, tạm thời khai thác thương mại dịch vụ với hình thức đầu tư khai thác Trung tâm Hội nghị tiệc cưới với thương hiệu Melisa. Ban quản lý dự án đã có nhiều trao đổi, nghiên cứu đánh giá dự án, dự kiến sẽ khởi động vào quý 2/2013 và đưa vào khai thác trong mùa cưới năm 2013.

3. Dự án hợp tác với Cty CP TM Hóc Môn: dự án 5ha đang trình UBND huyện Hóc Môn tiếp tục phê duyệt điều chỉnh quy hoạch 1/2000, Cty đã và đang phối hợp Chủ đầu tư là Cty CPTM Hóc Môn tiếp tục nhận chuyển nhượng 2.500m² và làm thủ tục giao đất. Cty CP Hóc Môn đang đàm phán chuyển nhượng cho đối tác và đã có biên bản ghi nhớ. Nếu thành công dự án này mang về nguồn thu cho năm 2013 và 2014. Ngoài ra, Cty cũng đang hợp tác với Cty CP Hóc Môn thực hiện dự án 9000m² tại xã Tân Hiệp, huyện Hóc Môn, dự án này đang tiếp tục tìm cách khai thác hoặc chuyển nhượng.

4. Dự án Khahomex Plaza giai đoạn 1: Hiện khai thác có hiệu quả Trung tâm hội nghị tiệc cưới Riverside Palace. Sau khi Showroom Auto Hyundai thu hẹp mặt bằng, Riverside đã tiếp nhận và mở rộng thêm 3 sảnh, khai thác toàn bộ khu vực. Dự án mang lại hiệu quả trong năm 2012 với mức cổ tức 12%, và hiện đánh giá đây là dự án có chiều hướng phát triển tốt.

5. Trong năm 2012 đã phối hợp với các đối tác thành lập Trung tâm chăm sóc sức khỏe tại khu vực 360 BVĐ, với thương hiệu Hatha (Cty CP dịch vụ chăm sóc sức khỏe và giải trí Khánh Hội – KhaCare) Khánh Hội chiếm 49%, dự kiến khai trương vào đầu tháng 5/2013. Dự án mang lại các dịch vụ tiện ích cho cộng đồng trong khu vực và tạo được giá trị gia tăng cho thương hiệu chung cư Khánh Hội, với các loại hình thể dục, yoga, chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp.

6. Công ty Cổ phần Chế biến lâm sản Khánh hội 2: do tình hình kinh tế gặp khó khăn chung và là đất thuê nên việc chuyển nhượng tại đây để tiếp tục sản xuất hoặc khai thác phân lô bán nền cũng gặp khó khăn, ít khách hàng. Đến nay, Công ty đã hoàn tất các thủ tục pháp lý và mở rộng mạng lưới tìm kiếm khách hàng để giải quyết dứt điểm trong năm nay.

7. Ngoài ra, một số dự án đang được tiếp tục nghiên cứu, tính toán hiệu quả và chọn cơ hội triển khai như Dự án cải tạo chung cư cũ Trúc Giang tại phường 13, quận 4; tìm kiếm đàm phán nhận chuyển nhượng các dự án đất sạch trên địa bàn quận 4; hợp tác Cảng Sài Gòn nghiên cứu dự án U Stic trong khu vực 360 BVĐ.

IV. NHẬN XÉT CHUNG

1. Nguồn thu ổn định của Khahomex là việc kinh doanh khai thác các mặt bằng, văn phòng và các dịch vụ khác. Tuy thị trường văn phòng có nguồn cung tăng, giá cho thuê giảm sâu đã ảnh hưởng bất lợi cho công ty, nhưng với sự nỗ lực lớn nên tỷ lệ lấp đầy đạt 95%, đã tạo được nguồn doanh thu ổn định cho Cty. Các dịch vụ khác như quản lý cao ốc, giữ xe, giáo dục mầm non năm qua đã phát huy được thế mạnh, mang về hiệu quả khá tốt, khẳng định đây là các dịch vụ còn thị trường, có hiệu quả và sẽ phát triển hơn nữa trong thời gian tới.

2. Do lợi thế về vị trí địa lý của các dự án chung cư, uy tín và kinh nghiệm trong ngành nên Cty đã không gặp khó khăn lớn trong việc đầu tư kinh doanh chung cư trong thời gian qua. Tuy nhiên, quỹ nhà tái định cư tại Chung cư Khánh Hội 2 và 3 do chậm bố trí nên việc thu hồi vốn từ những căn hộ này gặp nhiều khó khăn. Năm qua, Cty đã nỗ lực đề xuất và được UBND quận 4 chấp thuận cho Cty tiếp nhận lại 15/25 căn hộ để kinh

doanh, phần còn lại được hỗ trợ tạm ứng 50% tổng giá trị để tạo điều kiện về vốn hoạt động đầu tư cho Cty. Phòng Kinh doanh và Sàn GD BĐS Khánh Hội triển khai phương án kinh doanh, và đã nhanh chóng tiêu thụ hết số căn hộ này, góp phần mang về hiệu quả đáng kể cho năm 2012. Một số dự án đầu tư lẽ ra đã khởi động theo kế hoạch để mang về một phần nguồn doanh thu trong năm cũng gặp khó khăn về mặt pháp lý, điều chỉnh qui hoạch, thay đổi công năng nên dự án bị kéo dài như dự án khu 5ha, 9.000 m² ở Hóc Môn, dự án 56 BVĐ...

3. Bên cạnh đó, tình hình bất động sản khó khăn cũng tiếp tục tác động không thuận lợi đến một số công ty con hoạt động trên lĩnh vực bất động sản và liên quan đến bất động sản trong năm 2012. Trong đó, Sàn giao dịch đang sắp xếp lại bộ máy, tăng cường làm dịch vụ môi giới để chờ đợi qua giai đoạn khó khăn cũng như chuẩn bị để đáp ứng cho một số dự án mới của công ty. Riêng Cty DVTM Khatra buộc phải giải thể, vì thị trường mục tiêu không còn khi các dự án hầu như dừng hoặc giãn tiến độ; và Cty cũng đã thoái vốn tại Cty TVTK KhaDreamhouse để thu gọn những kênh đầu tư chưa hiệu quả, tập trung nguồn vốn cho các dự án lớn của công ty.

4. Mảng đầu tư tài chính dài hạn ra bên ngoài thời gian qua hiệu quả chưa cao, với 8 đơn vị mà Khahomex đầu tư tài chính dài hạn có 4 đơn vị hoạt động ổn định, hiệu quả và có chiều hướng phát triển tốt. Còn lại một số đơn vị hoạt động chưa có hiệu quả Công ty sẽ có kế hoạch cơ cấu lại nguồn vốn đầu tư tài chính dài hạn trong năm 2013.

Nhìn chung, năm 2012 là một năm có nhiều khó khăn, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực BĐS, tài chính ngân hàng, chứng khoán, nhưng Cty Khahomex vẫn giữ được sự ổn định, không rơi vào tình trạng nợ nần, không có hàng tồn kho tồn đọng. Cổ phiếu có sự giảm giá theo xu hướng chung của ngành, tuy nhiên không sụt giảm mạnh và không có sự biến động lớn, dao động ở mức bình quân 10.1, lượng giao dịch không đột biến bất thường, điều này thể hiện sự ổn định và tin tưởng của nhà đầu tư. Giá thị trường cổ phiếu của Công ty chốt vào cuối năm là 13.400 đồng.

PHẦN B: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013

I. NHẬN ĐỊNH CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG VÀ NHỮNG THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN CỦA CTY

Tình hình kinh tế thế giới và trong nước năm 2013 tiếp tục có nhiều khó khăn, thách thức, thậm chí một số mặt còn khó khăn hơn năm 2012. Trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản vẫn còn nhiều dự án bất động sản dở dang, hàng hóa tồn kho còn nhiều, chưa có tín hiệu khởi sắc cho thị trường bất động sản trong năm 2013.

Đối với Cty Khahomex:

- Khu vực Phường 1, Quận 4 mọc lên nhiều cao ốc chung cư, văn phòng, dân cư đông đúc làm mức sống khu vực nâng lên, ngoài ra trục giao thông đường Bến Vân Đồn ngày càng mở rộng, điều này sẽ thu hút các doanh nghiệp tập trung về thuê văn phòng đầu tư kinh doanh, mở rộng mạng lưới... Quận 4 đang từng bước chỉnh trang đô thị, là quận trung tâm thành phố; do đó việc phát triển các dịch vụ về vui chơi, giải trí hoặc

những dịch vụ gắn liền với đời sống hàng ngày của cộng đồng dân cư được đánh giá là thị trường hấp dẫn.

- So sánh với một số doanh nghiệp cùng ngành thì Công ty có lợi thế là không có hàng tồn kho tồn đọng, không nợ Ngân hàng, không bị rơi vào tình trạng khó khăn như một số doanh nghiệp kinh doanh bất động sản khác.

Tuy nhiên, Công ty cũng gặp không ít khó khăn như:

- Công ty có ít dự án gối đầu, nguồn tài chính hạn hẹp chưa đủ để triển khai nhiều dự án cùng lúc, mà khả năng huy động vốn hiện nay là rất khó. Đa số các dự án vẫn còn đang trên bàn tính toán hiệu quả, chưa thể triển khai trong thời điểm này và một số dự án đang tháo gỡ pháp lý, chưa thể mang về doanh thu ngay trong năm 2013.

- Doanh thu trong năm 2013 của Công ty chủ yếu từ dịch vụ BĐS là cho thuê văn phòng, một số căn hộ tái định cư còn lại tại chung cư Khánh Hội 3 và hiệu quả hoạt động từ các công ty thành viên. Tuy nhiên tình hình cho thuê văn phòng cũng không mấy sáng sủa do ảnh hưởng chung của nền kinh tế, các doanh nghiệp hoặc thu hẹp qui mô hoặc phải giải thể mà nguồn cung văn phòng ngày càng nhiều, đua nhau giảm giá. Bên cạnh đó, hãm xe tại các chung cư và các dịch vụ trong khuôn viên các chung cư cũng sẽ chuyển về cho BQT nhà chung cư khi được hình thành.

Như vậy, với lợi thế về vị trí và các mặt bằng hiện có, với uy tín, hình ảnh đẹp, mối quan hệ tốt tại địa phương, trong năm 2013 và thời gian tới, ngoài lĩnh vực chính, Công ty sẽ tập trung phát triển thêm các dịch vụ mới phục vụ nhu cầu cộng đồng, người dân khu vực, góp phần tạo giá trị gia tăng cho Khahomex và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định Công ty như các dịch vụ: Chăm sóc sức khỏe, Spa, Café, Nhà hàng, Phòng khám,...

Với mục tiêu năm 2013 là: ***Giữ vững sự ổn định Công ty trong giai đoạn khó khăn, phát triển các dịch vụ gia tăng, tạo tiền đề, củng cố năng lực để vươn mình phát huy khi có cơ hội tốt.***

Với những nhận định trên, Công ty xây dựng kế hoạch và giải pháp thực hiện nhiệm vụ kinh doanh năm 2013 như sau:

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013 CỦA TÒAN HỆ THỐNG (HỢP NHẤT)

1. Kế hoạch kinh doanh hợp nhất toàn hệ thống KHAHOMEX (Hợp nhất)

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	TH 2012	KH 2013	% so TH 2012
Tổng doanh thu thuần	98.668	77.000	78%
Lợi nhuận KT trước thuế	41.126	35.000	85%
Cổ tức dự kiến	15%	15%	

2. Kế hoạch kinh doanh chi tiết của từng đơn vị trong toàn hệ thống như sau :

Đơn vị tính : Triệu đồng

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2012	KẾ HOẠCH 2013	% SO THỰC HIỆN 2012
1. Công ty mẹ			
Tổng doanh thu thuần	72.795	54.452	75%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	36.752	30.936	84%
2. Công ty TNHH MTV Trường Mầm Non Khánh Hội			
Tổng doanh thu thuần	10.247	10.700	104%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	3.447	3.500	102%
3. Công ty TNHH MTV Dịch vụ quản lý cao ốc Khánh Hội			
Tổng doanh thu thuần	14.278	16.305	114%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	2.782	3.100	112%
4. Công ty TNHH MTV Sàn giao dịch BĐS Khánh Hội			
Tổng doanh thu thuần	1.071	1.100	103%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	226	200	89%
5. Công ty TNHH Dịch vụ tổng hợp Sài Gòn – Khánh Hội			
Tổng doanh thu thuần	580	444	76%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	555	444	80%

III. CÁC BIỆN PHÁP TỔ CHỨC THỰC HIỆN

1. Đẩy mạnh phát triển dịch vụ, tạo giá trị gia tăng cho khu vực, xây dựng hoàn chỉnh mô hình cung cấp dịch vụ quản lý cao ốc, giáo dục mầm non để mở rộng mạng lưới; Trong năm 2013 tập trung tổ chức khai thác tốt Trung tâm Chăm sóc sức khỏe Hatha, Dự án này sẽ mang về cơ hội lấp đầy khu văn phòng tại Chung cư Khánh Hội 1 của cty. Tiếp tục liên hệ với các đối tác tìm cơ hội, hợp tác mở rộng kinh doanh dịch vụ như Phòng khám, nhà hàng. Spa... để khai thác tối đa các mặt bằng hiện có.

2. Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị để lấp đầy khu văn phòng còn trống. Tiếp tục hoàn thiện, nâng cấp và chăm sóc tốt website, xây dựng profile cty quảng bá hình ảnh, giới thiệu năng lực để phục vụ cho kinh doanh và xúc tiến hợp tác đầu tư.

3. Tập trung tháo gỡ và hoàn thiện các thủ tục pháp lý cho việc chuyển công năng các dự án, hoàn thiện các thủ tục đầu tư; chuyển nhượng vốn Cty CP CBLS Khánh hội 2; hoàn thành thủ tục cấp giấy cho căn hộ chung cư 3.

4. Tăng cường công tác quản trị tài chính, quản trị rủi ro; xây dựng các phương án tài chính để đảm bảo nguồn vốn đầu tư cho các dự án; đánh giá và tái cấu trúc lại danh mục đầu tư tài chính dài hạn.

5. Tiếp tục xây dựng hoàn thiện bộ máy tổ chức, hệ thống quản lý, các chính sách và chăm lo củng cố đội ngũ, nâng cao nguồn nhân lực hoạt động có hiệu quả hơn.

6. Tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ các đơn vị thành viên vượt qua khó khăn để hoàn thành kế hoạch năm 2013. Rà soát điều chỉnh, củng cố lại bộ máy quản lý, định hướng chiến lược kinh doanh trong thời gian tới của từng đơn vị.

7. Đối với các dự án:

- **Dự án 56 Bến Vân Đồn:** đây là dự án trọng điểm của năm 2013 – 2014 của Công ty, Ban điều hành sẽ tập trung nguồn lực tài chính, chọn nhà thầu thiết kế, xây dựng, hoàn thiện các thủ tục pháp lý và lập phương án kinh doanh, xây dựng đội ngũ quản lý và khai thác dự án.

- **Dự án 5ha và 9.000m² Hóc Môn:** cùng đối tác tiếp tục theo dõi tiến độ phê duyệt 1/500 và 1/2000, thực hiện thủ tục để đủ điều kiện xin giao đất, duyệt phương án thiết kế và hoàn chỉnh các thủ tục pháp lý cho dự án để khai thác hoặc chuyển nhượng toàn khu 2 dự án này.

- **Dự án 1014B Thoại Ngọc Hầu:** giai đoạn đầu, tạm thời chuyển công năng khai thác thành Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa với qui mô 10.000 m², tạo sự khác biệt trong khu vực, tổng mức đầu tư dự kiến 60 tỷ. Chuẩn bị nguồn lực tài chính, tổ chức bộ máy giám sát và tham gia bộ máy điều hành dự án. Dự kiến dự án sẽ khánh thành và đưa vào khai thác trong mùa cưới năm 2013.

- **Dự án Trúc Giang:** Hiện Công ty đã trình phương án và đang chờ UBND Quận 4 xem xét thông qua, dự án sẽ triển khai khi có điều kiện thuận lợi và Hội đồng quản trị quyết định đầu tư.

- Ngoài các dự án trên, trong năm 2013 Công ty vẫn tiếp tục đeo bám các dự án như: U stic, Dự án Vĩnh Hội, dự án 284 Cô Bắc, các dự án hợp tác kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ, giải trí, du lịch... bằng việc tận dụng lợi thế khu vực và các mặt bằng hiện có. Bên cạnh đó, trong năm 2013 Công ty cũng sẽ tiếp tục quan tâm tìm kiếm các dự án Bất động sản hiệu quả để đưa vào danh mục dự án xem xét đầu tư và cũng để làm nguồn cho các năm tiếp theo.

Năm 2013 là một năm được đánh giá sẽ còn rất nhiều khó khăn, ngành BĐS còn tiềm tàng nhiều rủi ro, bất lợi, nhưng tin rằng đây là ngành còn nhiều cơ hội và sẽ trở lại trong thời gian tới. Vì vậy, năm 2013 sẽ là năm tập trung cho dự án 56 Bến Vân Đồn và đẩy mạnh phát triển các dịch vụ gia tăng; là năm tập trung đầu tư để ổn định, tạo nguồn thu và phát triển cho các năm sau. Do đó, dự kiến kế hoạch năm nay có thấp hơn so với thực hiện năm 2012, nhưng Ban lãnh đạo Cty cam kết rằng năm 2013 sẽ giữ ổn định công ty, đảm bảo hiệu quả đầu tư của các cổ đông, đồng thời khẳng định rằng việc đầu tư phát triển trong năm nay sẽ mang lại hiệu quả cao hơn trong các năm tiếp theo./.

TỔNG GIÁM ĐỐC
(đã ký)
NGUYỄN NGỌC HẠNH



CÔNG TY CỔ PHẦN XNK KHÁNH HỘI

360A Bến Vân Đồn, Phường 1, Q. 4, TP. Hồ Chí Minh

T: (84.8) 39451027

|E: khahomex@khahomex.com.vn

F: (84.8) 39451028

|W: www.khahomex.com.vn

TP. HCM, Ngày 02 tháng 4 năm 2013

PHỤ LỤC CÁC DỰ ÁN CỦA CÔNG TY

(kèm theo Báo cáo số 51/BC-KHM ngày 02/4/2013 về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 và kế hoạch 2013)

1. Dự án Cao ốc Khahomex – Savico Tower

Dự án do Công ty CP XNK Khánh Hội làm Chủ đầu tư tại số 56 Bến Vân Đồn, phường 12, quận 4. Đây là dự án hợp tác đầu tư với Công ty Savico, Khahomex giữ tỷ lệ 51%. Dự án ban đầu nhiệm vụ thiết kế được xác định là xây dựng Cao ốc văn phòng với 25 tầng. Tổng diện tích sàn xây dựng gần 35.000 m², tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 480 tỷ đồng. Tháng 6/2009, dự án đã được Sở Xây dựng cấp giấy phép xây dựng. Công ty đã khởi công công trình, tiến hành ép cọc đại trà.

Đến tháng 4/2010, do ảnh hưởng cuộc khủng hoảng kinh tế chung, tình hình thị trường bất động sản đã có dấu hiệu giảm sút, đặc biệt thị trường cho thuê văn phòng, giá cho thuê và lượng khách thuê liên tục giảm do các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng kinh tế, phải thu hẹp sản xuất, giảm chi phí bằng cách tìm văn phòng giá rẻ để hoạt động hoặc phải giải thể. Trước tình hình đó, Công ty phải định hướng lại phương án kinh doanh dự án 56 Bến Vân Đồn. Nhằm để giảm bớt rủi ro nếu vẫn tiếp tục khai thác thuận văn phòng cho thuê, Công ty đã xin chuyển công năng một phần diện tích văn phòng sang kinh doanh căn hộ cho thuê (khoảng 10 tầng/25 tầng). Đến tháng 7/2010 Công ty được Sở Xây dựng cấp phép xây dựng mới với 15 tầng là kinh doanh văn phòng cho thuê và 10 tầng là kinh doanh căn hộ cho thuê. Công ty đã tiếp tục xây dựng phần móng và tầng hầm công trình.

Đến tháng 6/2011, do tình hình thị trường bất động sản có những biến động bất lợi, với mục tiêu đảm bảo thu hồi nhanh được dòng tiền đã đầu tư, thay vì cho thuê căn hộ Công ty đã xin thành phố cho phép chuyển công năng các căn hộ từ cho thuê sang căn hộ để bán. Đến nay, đã có văn bản hướng dẫn của UBND TP, Sở QHKT TP về chỉ tiêu qui hoạch của dự án. Hai bên Cty Khahomex và Cty Savico đã thống nhất một số định hướng, nhiệm vụ để tiếp tục tái triển khai tiếp thi tuyển kiến trúc, triển khai thiết kế và nhanh chóng đưa dự án vào xây dựng và khai thác. Tiếp tục việc thẩm định giá để bổ sung nghĩa vụ tài chính, tổ chức đấu thầu, dự kiến thời gian tái khởi động xây dựng vào Quý III/2013 và hoàn thành dự án kéo dài trong khoảng 18 – 20 tháng. Đây là dự án mang về doanh thu trong năm 2014 và các năm tiếp theo.

2. Dự án 1014B Thoại Ngọc Hầu – Quận Tân Phú

Dự án do Công ty CP SX KD Hàng xuất khẩu Tân Bình (Titco) làm chủ đầu tư, địa điểm tại số 1014B Thoại Ngọc Hầu, Quận Tân Phú. Cách UBND Quận Tân Phú khoảng 300m, cách trung tâm văn hoá Quận khoảng 400m và cách giao lộ Thoại Ngọc Hầu – Lũy Bán Bích khoảng 300m. Diện tích toàn khu là 10.800 m². Đây là dự án hợp

Xây giá trị - Tạo niềm tin

tác ba doanh nghiệp Titco - Khahomex-Savico từ năm 2006 với tỷ lệ 4-3-3 để xây dựng khu căn hộ và thương mại dịch vụ.

Việc theo đuổi mục tiêu xây dựng khu phức hợp Titco Plaza gặp nhiều khó khăn do thị trường căn hộ ngày càng âm ảm, nhất là thị trường bất động sản trên địa bàn Quận Tân Phú. Do đó lãnh đạo 3 bên đã thay đổi phương án kinh doanh, chuyển dự án tạm thời khai thác thương mại dịch vụ với hình thức đầu tư khai thác Trung tâm Hội nghị - Tiệc cưới với thương hiệu Melisa. Melisa tạo sự khác biệt, là trung tâm hội nghị tiệc cưới đẹp nhất khu vực với tổng mức đầu tư khoảng 60 tỷ đồng. Ban quản lý dự án đã trao đổi, nghiên cứu đánh giá dự án, dự kiến sẽ khởi động vào Quý II/2013 và đưa vào khai thác trong mùa cưới năm 2013. Trong tương lai nếu thị trường bất động sản khởi sắc trở lại thì ba bên sẽ tiếp tục nghiên cứu xây dựng căn hộ tại khu đất này.

3. Dự án hợp tác với Công ty CP TM Hóc Môn

Dự án do Công ty CP TM Hóc Môn (Hotraco) làm Chủ đầu tư, tại xã Xuân Thới Đông, huyện Hóc Môn (cạnh chợ đầu mối Hóc Môn), Khahomex góp vốn 50%. Dự án này đang trình UBND huyện Hóc Môn tiếp tục phê duyệt điều chỉnh quy hoạch 1/2000 của toàn khu vực 25ha, trong đó có bao gồm khu 5ha sẽ được khai thác kinh doanh giai đoạn 1 của Cty Khahomex và Hotraco đang hợp tác. Công ty đã và đang cùng với Công ty CPTM Hóc Môn tiếp tục nhận chuyển nhượng 2.500m² trong khu vực 5ha để đạt trên 80% diện tích toàn khu và làm thủ tục giao đất.

Công ty CP Hóc Môn đang đàm phán chuyển nhượng cho đối tác và đã có biên bản ghi nhớ. Nếu thành công dự án này mang về nguồn thu cho năm 2013 và 2014.

Ngoài ra, Công ty cũng đang hợp tác với Cty CPTM Hóc Môn thực hiện dự án 9000m² đường Dương Công Khi, tại xã Tân Hiệp, huyện Hóc Môn, dự án này đang tiếp tục tìm cách khai thác hoặc chuyển nhượng.

4. Dự án Khahomex Plaza giai đoạn 1

Khahomex Plaza là dự án xây dựng cao ốc văn phòng cao 21 tầng do Khahomex làm chủ đầu tư tại 360D Bến Vân Đồn. Do thị trường BĐS khó khăn trong thời gian qua nên Cty đã tạm thời khai thác giai đoạn 1 là thương mại dịch vụ với hình thức góp vốn hợp tác với Cty Bến Thành Land đầu tư Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Riverside Palace từ năm 2011. Hiện nay, Trung tâm này đang khai thác khá hiệu quả.

Sau khi Showroom Auto Hyundai thu hẹp mặt bằng, Riverside đã tiếp nhận và mở rộng thêm 3 sảnh, khai thác toàn bộ khu vực. Dự án mang lại hiệu quả trong năm 2012 với cổ tức 12%, và hiện đánh giá đây là dự án có chiều hướng phát triển tốt.

5. Trung tâm chăm sóc sức khỏe

Trong năm 2012 đã phối hợp với các đối tác thành lập Trung tâm chăm sóc sức khỏe tại khu vực 360 Bến Vân Đồn với diện tích trên 1000m² tại mặt bằng tầng trệt và lửng của sảnh A chung cư Khánh Hội 1 (Công ty CP dịch vụ chăm sóc sức khỏe và giải trí Khánh Hội – KhaCare), với thương hiệu Hatha, trong đó Khánh Hội chiếm 49%, dự kiến sẽ khai trương vào tháng 4/2013.

Dự án mang lại các dịch vụ tiện ích cho cộng đồng trong khu vực và tạo được giá trị gia tăng cho thương hiệu chung cư Khánh Hội, với các loại hình thể dục, yoga, xông hơi, hồ ngâm, chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp.

6. Dự án Chung cư Trúc Giang

Dự án chung cư Trúc Giang là dự án cải tạo chung cư cũ cao 5 tầng mang tên Trúc Giang tại phường 13, trung tâm quận 4. Đây là dự án tham gia vào quá trình chỉnh trang đô thị của quận. Tuy dự án nằm trên khu đất nhỏ, khoảng 2.126m², nhưng dự kiến thiết kế đầu tư sẽ mang đến một chung cư khang trang, tiện ích và đẹp mắt với tòa chung cư cao 20 tầng, khoảng 216 căn hộ. Hiện nay, dự án đang được các cơ quan ban ngành thẩm định, hoàn tất một số thủ tục liên quan đến cải tạo chung cư cũ và phương án hỗ trợ nhà đầu tư về bồi thường và tái định cư. Nếu điều kiện thuận lợi thì dự án sẽ được trình HĐQT quyết định đầu tư, xem xét khởi động vào năm 2014 và kiến nghị được đặt tên là chung cư Khánh Hội 4.