



Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2013

1. Tình hình kinh tế, thị trường BĐS và kết quả kinh doanh năm 2013:

Năm 2013 vẫn là một năm vô cùng khó khăn đối với thị trường BĐS, khi tăng trưởng GDP chỉ đạt 5,4%, tỷ lệ lạm phát dù đã được kiểm soát ở mức khoảng 6% và lãi suất cho vay khoảng 11- 12%/năm, tuy nhiên người tiêu dùng, doanh nghiệp rất khó tiếp cận nguồn vốn vay và đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh BĐS. Chính sách điều hành kinh tế vĩ mô có nhiều thay đổi, bất ổn, hệ thống ngân hàng bộc lộ nhiều rủi ro, các khoản lỗ gia tăng do tích lũy từ các năm qua và tình trạng khó khăn trong việc thu hồi nợ, áp lực sát nhập ... tâm lý co cụm, thận trọng trong hầu hết các ngành; niềm tin về khả năng phục hồi kinh tế của người dân liên tục bị thách thức trong nhiều năm liền. Chính phủ tiếp tục thắt chặt đầu tư chi tiêu công gây khó khăn cho nhiều ngành kinh tế, nhiều hoạt động đầu tư bị tạm dừng hoặc giảm qui mô, đã gây nhiều khó khăn cho nền kinh tế và đặc biệt tác động rất lớn đến thị trường kinh doanh BĐS, do vậy việc đảm bảo nguồn vốn để đầu tư cho các dự án BĐS đang triển khai là một việc hết sức khó khăn trong năm qua.

Bên cạnh các khó khăn của nền kinh tế, ngành BĐS phải đối phó với các khó khăn từ việc thay đổi chính sách, pháp luật có liên quan đến đầu tư kinh doanh BĐS, việc thay đổi các qui định, thủ tục đền bù giải phóng mặt bằng, phê duyệt, xin phép dự án ngày càng xiết chặt .v.v, làm cho các doanh nghiệp BĐS gặp nhiều khó khăn hơn, làm tăng chi phí tài chính do dự án bị kéo dài thời gian hoàn thành các thủ tục (thông thường kéo dài từ 4 đến 6 năm).

Ngoài ra, thị trường BĐS năm 2013 có nhiều chuyển biến phức tạp, dù thị trường mua bán BĐS giao dịch rất chậm, chủ yếu tập trung vào một số dự án BĐS thuộc phân khúc trung bình, có vị trí tương đối thuận lợi và có giá bán thấp (nhờ có quỹ đất được đầu tư từ lâu với chi phí đất rẻ), có diện tích nhỏ, phù hợp. Đối với phân khúc BĐS cao cấp hơn, rất ít người mua để ở và các nhà đầu tư thứ cấp, do đó tình hình kinh doanh vô cùng khó khăn, tuy vậy các nguồn cung mới vẫn được các chủ đầu tư đưa ra thị trường nhằm thu hồi vốn đầu tư, tạo áp lực giảm giá, cạnh tranh trong tiêu thụ sản phẩm BĐS trong năm 2013.

Tuy chính phủ có các động thái, chính sách nhằm hỗ trợ cho ngành kinh doanh BĐS như các gói hỗ trợ tài chính cho người mua, .v.v. nhưng không tạo ra nhiều chuyển biến tích cực cho thị trường do còn nhiều bất cập và thiếu tính thực tiễn. Nhìn chung thị trường BĐS vẫn trầm lắng trong năm 2013, dù các chủ đầu tư đã giảm sâu giá bán, hỗ trợ cho vay với lãi suất thấp hoặc hỗ trợ thời gian thanh toán kéo dài

2. Kết quả kinh doanh năm 2013:

Trước những khó khăn trên, Ban Tổng Giám đốc Công ty Phát Đạt đã nỗ lực, bám sát các mục tiêu, hiệu chỉnh qui mô và các chỉ tiêu dự án, điều chỉnh diện tích căn hộ, chi phí đầu tư, tiến độ xây dựng dự án. Đồng thời tái cấu trúc lại danh mục đầu tư, nguồn vốn; tiết giảm tối đa chi phí tài chính và các khoản vay bổ sung để đầu tư trong năm 2013; kết quả đạt được trong năm 2013 qua các chỉ tiêu sau:

-Doanh thu năm 2013 chỉ đạt 39.618.336.303 đồng.

Do trong năm 2013 Công ty chưa đưa Khu Villa thuộc dự án The EverRich 3 vào kinh doanh nên doanh thu chủ yếu đến từ nguồn cung cấp các dịch vụ.

- Lợi nhuận trước thuế năm 2013 đạt 3.864.945.544 đồng.

-Tổng tài sản của công ty là: 5.657.966.115.422 đồng, vốn chủ sở hữu 1.427.533.793.330 đồng, vốn điều lệ 1.302.000.000.000 đồng (theo số liệu thống kê đến ngày: 31/12/2013)

Lợi nhuận sau thuế /tổng tài sản (ROA) là:	0,04%
Lợi nhuận sau thuế /vốn chủ sở hữu (ROE) là:	0,16%
Lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ là:	0,18%
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu là:	18 đồng/cổ phiếu

3. Tình hình hoạt động đầu tư năm 2013:

Nhận định tình hình kinh tế, thị trường BĐS năm 2013 tiếp tục khó khăn, Ban TGD đã quyết định thu hẹp đầu tư, chỉ tập trung đầu tư vào 02 dự án trọng điểm là dự án The EverRich 2 và The EverRich 3, trong đó dự án The EverRich 3 công ty chủ động xin giảm bớt qui mô dự án từ 12,4ha xuống còn 9,9 ha, với quyết định này đã tiết kiệm được chi phí khoảng 280 tỷ đồng (căn cứ theo Phương án đền bù GPMB tổng thể đã được duyệt), rút ngắn thời gian đền bù giải tỏa của dự án nhưng vẫn đảm bảo các chỉ tiêu diện tích đất ở, diện tích sàn xây dựng (diện tích đất dự án cắt giảm này phần lớn là khu vực nhà dân hiện hữu, chưa được đền bù, chi phí đền bù rất lớn, thời gian thỏa thuận kéo dài và thuộc vùng ven, sâu của dự án). Bên cạnh đó, thực hiện rà soát lại các chi phí đầu tư, hiệu quả đầu tư và điều chỉnh một số chỉ tiêu dự án nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư, cơ cấu lại sản phẩm có diện tích nhỏ, phù hợp có diện tích từ 65-90m² chiếm đa số, nhằm giảm giá bán của mỗi căn hộ, đáp ứng nhu cầu thị trường trong tình hình thay đổi. Trước tình hình bán căn hộ gặp khó khăn, các khách hàng mua căn hộ vi phạm tiến độ thanh toán ngày càng tăng, Ban TGD đã khẩn trương triển khai lấy ý kiến khách hàng về việc dẫn tiến độ xây dựng và thời gian bàn giao nhà, để giảm chi phí đầu tư, giảm áp lực thanh toán cho khách hàng, do đó đã được khách hàng đồng thuận cao. Thực hiện ngay các biện pháp giảm chi phí đầu tư, chi phí vận hành bộ máy, cơ cấu lại nguồn vốn, nâng cao hiệu quả của dự án như:

3.1 Công tác điều hành Xây dựng các dự án:

-Tự thực hiện Quản lý, giám sát dự án The EverRich 2 để giảm bớt chi phí Tư vấn quản lý dự án thuê ngoài bằng nguồn nhân lực của công ty, tạo điều kiện sử dụng tối đa nguồn lực hiện có, kết hợp nâng cao năng lực, kinh nghiệm quản lý dự án cho cán bộ quản lý xây dựng của công ty, tiết kiệm chi phí trong tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn.

-Tự tổ chức, thực hiện quản lý, giám sát việc xây dựng hạ tầng cơ sở của dự án The EverRich 3, đến nay dự án đã cơ bản hoàn thành hạ tầng cảnh quan khu biệt thự để đưa vào sử dụng, tạo nên môi trường sống lý tưởng, khang trang, hiện đại, nâng cao giá trị sản phẩm BĐS tại dự án.

-Tự Tổ chức, thực hiện quản lý, giám sát việc xây dựng hạ tầng cơ sở của dự án The Westin resort & spa Cam Ranh.

-Cắt hoặc dẫn một số hạng mục đầu tư chưa tạo nguồn thu trong điều kiện thị trường BĐS còn khó khăn kéo dài, nhằm giảm ngân sách đầu tư theo kế hoạch thực hiện được duyệt của năm 2013.

Năm 2013 đánh dấu một bước phát triển và trưởng thành đối với đội ngũ quản lý xây dựng của Công ty, qua quá trình tiếp cận với các đơn vị Tư vấn Quốc tế giàu kinh nghiệm để học hỏi phương thức quản lý, hệ thống quản lý; Khối Xây dựng của Công ty nhanh chóng, chủ động phát triển nguồn nhân lực, tuyển chọn các cán bộ kỹ thuật có năng lực, kết hợp đào tạo nội bộ thường xuyên và đã kịp thời tổ chức bộ máy điều hành, quản lý, giám sát các dự án đầu tư xây dựng của Công ty ngày càng chuyên nghiệp hơn. Nhiều cán bộ từ các ban quản lý dự án, phòng quản lý xây dựng thường xuyên được bố trí phân công tham gia học tập nâng cao kiến thức quản lý theo các chương trình đào tạo ngắn hạn của Bộ, Ngành liên quan. Tỷ lệ cán bộ trẻ giữ các cương vị trưởng bộ phận ngày một tăng, tạo nòng cốt để phát triển các ban quản lý dự án cho những dự án mới của Công ty trong năm 2014.

3.2 Công tác đầu tư qui hoạch dự án:

- Xem xét lại toàn bộ chương trình đầu tư các dự án, đặc biệt các dự án trọng điểm, đánh giá thận trọng các chi phí đầu tư, hiệu quả đầu tư, triển khai điều chỉnh loại hình, cấu trúc sản phẩm, điều chỉnh diện tích, số lượng căn hộ của Dự án The EverRich 2 từ 3.125 căn hộ lên 4.802 căn hộ; điều chỉnh số lượng căn hộ, diện tích căn hộ dự án The EverRich 3 lên mức tối ưu (gồm 2.264 căn hộ ở và 1.536 căn hộ dịch vụ để bán) để đạt được mục tiêu giảm giá nhưng vẫn đảm bảo các chỉ tiêu lợi nhuận của dự án. Trong đó tỷ lệ các căn hộ có diện tích nhỏ từ 60-90m²/căn chiếm số nhiều để đáp ứng nhu cầu thị trường và giảm giá bán trên mỗi căn hộ.

-Nâng cao hiệu quả sử dụng đất, giảm chi phí đầu tư, xây dựng các sản phẩm mới phù hợp và cạnh tranh hơn trong điều kiện thị trường có nhiều thay đổi sau khủng hoảng. Quyết định điều chỉnh ranh dự án The EverRich 3 từ 12,4 ha điều chỉnh thành 9,9ha nhưng vẫn giữ nguyên các chỉ tiêu sử dụng đất, diện tích sàn so với qui mô diện tích 12,4 ha trước đây, miễn trách nhiệm phát triển nhà ở xã hội theo qui định, giảm chi phí đền bù đất đối với các hộ dân (giảm khoảng 280 tỷ - căn cứ theo Phương án đền bù GPMB tổng thể đã được duyệt) góp phần tăng hiệu quả đầu tư dự án và rút ngắn thời gian thực hiện đền bù giải tỏa để triển khai xây dựng.

-Nâng cao năng lực phân tích đầu tư, nghiên cứu thị trường, tìm kiếm các cơ hội hợp tác đầu tư, mở rộng tìm kiếm các cơ hội đầu tư, đầu tư tài chính vào các lĩnh vực tạo ra nguồn thu ổn định, hiệu quả và có lợi thế phát triển nhanh khi nền kinh tế được phục hồi.

3.3 Công tác vận hành bộ máy:

a. Công tác tuyển dụng và bố trí nhân sự

Nhân sự Công ty năm 2013 có sự biến động, Công ty đã sắp xếp lại nhân sự, thực hiện tuyển dụng bổ sung đủ nhân sự theo cơ chế vận hành tinh gọn.

b. Công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Công ty đã tổ chức đào tạo nâng cao cho toàn thể nhân viên cách thiết lập chỉ tiêu đánh giá thành tích (KPIs) cá nhân và đã tiếp tục triển khai thực hiện đánh giá KPIs trong năm 2013; quản lý cấp cao và cấp trung thực hiện đào tạo kèm cặp đội ngũ nhân sự tiềm năng (chuẩn bị nhân sự kế thừa cho cấp quản lý), định kỳ huấn luyện - chia sẻ nâng cao nhận thức và kinh nghiệm làm việc cho toàn thể nhân viên trong đơn vị.

c. Công tác vận hành hệ thống quản lý

Năm 2013, tất cả các cá nhân và đơn vị trong Công ty thực hiện đạt mục tiêu nắm vững và vận hành theo hệ thống tài liệu quản lý đã ban hành. Đồng thời, Công ty đã tiếp tục hoàn thiện và cải tiến hệ thống tài liệu quản lý.

Công ty đã tổ chức lại bộ máy hoạt động, cấu trúc bộ phận bán hàng theo hướng giao cho các công ty chuyên nghiệp thực hiện phân phối sản phẩm.

Công ty đã phát động, triển khai chương trình truyền thông nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp giai đoạn 2013 -2014 nhằm kích thích sự nỗ lực và sự thay đổi của mọi thành viên Công ty trong việc tích cực tham gia xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

3.4 Công tác quản lý tài chính:

Tổng giá trị hạng mục đầu tư chính trong năm 2013 như sau:

Nội dung	Đơn vị	Giá trị	Tỷ trọng
The EverRich 2	VND	421.621.128.753	84,07%
The EverRich 3	VND	75.295.557.767	15,01%
The EverRich 4 (Nhà Bè)	VND	150.510.525	0,03%
The Westin Resort & Spa Cam Ranh	VND	4.438.951.496	0,89%
Tổng giá trị đầu tư	VND	501.506.148.541	100,00%

Trong tình hình khó khăn chung của ngành kinh doanh bất động sản, Công ty không đầu tư dàn trải, tập trung tài chính thi công xây dựng và hoàn thiện Block C – Dự án The EverRich 2 để bảo đảm tiến độ cam kết bàn giao nhà cho khách hàng; đồng thời triển khai hoàn thiện hạ tầng Khu villa – Dự án The EverRich 3 để nhanh chóng đưa vào kinh doanh tạo nguồn thu nhằm ổn định hoạt động và chờ thị trường khởi sắc.

3.5 Các Hoạt động triển khai dự án trọng tâm năm 2013:

Dự án The EverRich 2: Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện Block C theo tiến độ được dẫn, hoàn thành và giao nhà cho khách hàng vào cuối năm 2014. Hiện nay Block C đã được xây dựng xong phần thô và đang hoàn thiện căn hộ để bàn giao. Công ty đã hoàn thành thiết kế điều chỉnh dự án có qui mô từ 3.125 căn hộ lên

4.802 căn hộ, bổ sung, tăng lượng căn hộ có diện tích < 70 m² nhằm đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng yêu cầu thị trường hiện nay và giảm từ 30 đến 40% giá trị mỗi căn hộ so với trước đây để khách hàng dễ tiếp cận, sở hữu; sản phẩm sẽ cạnh tranh hơn trên thị trường, hiện nay hồ sơ này đã được nộp cho cơ quan chức năng và đang chờ phê duyệt.

Dự án The EverRich 3: Đã hoàn thành các thủ tục pháp lý điều chỉnh quy mô dự án từ 12,4 ha giảm còn 9,9 ha và đã được phê duyệt chấp thuận điều chỉnh từ các cơ quan chức năng. Hoàn thành toàn bộ hồ sơ thiết kế cơ sở, hoàn thành việc xây dựng hạ tầng giao thông, cảnh quan của giai đoạn 1 của dự án, sẵn sàng cho việc bán các villa, căn hộ khi dự án được cấp phép.

4. Các hoạt động thương hiệu, tiếp thị và chất lượng dịch vụ:

Trong năm qua đã thực hiện thành công chương trình truyền thông cho dự án, duy trì hình ảnh thương hiệu và giới thiệu dự án The EverRich 3 trên các phương tiện thông tin đại chúng, tổ chức sự kiện thu hút khách hàng tiềm năng đến tham quan, quảng bá bán hàng và nâng cao sự nhận biết thương hiệu đối với khách hàng mục tiêu và được nhiều nhà đầu tư, khách hàng quan tâm. Đồng thời tập trung hoàn thiện hệ thống dữ liệu khách hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, phần lớn khách hàng hài lòng với chất lượng dịch vụ mà Phát Đạt cung cấp.

5. Phát triển hệ thống quản lý doanh nghiệp:

Trong giai đoạn thị trường khó khăn, Phát Đạt tiếp tục theo đuổi mục tiêu tái cấu trúc, xây dựng hệ thống quản lý doanh nghiệp chuyên nghiệp, hoàn thiện cơ cấu và chức năng/nhiệm vụ của các phòng ban, bố trí hợp lý nhân sự đáp ứng nhu cầu hoạt động của công ty nhằm cắt giảm chi phí, hoàn thiện hệ thống đánh giá thành tích nhân viên dựa trên kết quả thực hiện công việc.

Xây dựng, phát triển bộ phận Phát Triển Doanh Nghiệp nhằm giúp Công ty tìm kiếm các cơ hội đầu tư tài chính vào các lĩnh vực mới, tạo nguồn thu ổn định và phát triển nguồn nhân lực lãnh đạo kế thừa trong tương lai.

Tiếp tục thực hiện, duy trì phát triển văn hóa doanh nghiệp với kết quả hơn 80% cán bộ, nhân viên Phát Đạt hiểu rõ về tầm nhìn, sứ mạng và giá trị cốt lõi của Công ty, duy trì thường xuyên các hoạt động đào tạo nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, nhằm nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ và định hướng phát triển cho nhân viên.

KẾ HOẠCH THỰC HIỆN TRONG NĂM 2014

1. Nhận định về tình hình kinh tế và thị trường BĐS năm 2014:

Năm 2014 kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều bất ổn và khó khăn, niềm tin của giới chủ doanh nghiệp vào tình hình phát triển kinh tế ít lạc quan, tâm lý thận trọng bao trùm. Các chỉ số đo lường, dự báo chỉ số tăng trưởng kinh tế không có gì đột phá, tăng trưởng và lạm phát được dự báo sẽ duy trì như năm 2013. Ngay từ đầu năm, đã có nhiều tín hiệu dư thừa nguồn tín dụng cho vay từ các ngân hàng, tuy nhiên việc tiếp cận các nguồn vốn vay khá khó khăn đối với doanh nghiệp, tuy lãi suất có dấu hiệu giảm nhưng vẫn còn rất cao so với khu vực và đặc biệt tình hình kinh doanh không

thuận lợi để đạt mức lợi nhuận mong đợi, trong khi đó các rủi ro tiềm ẩn là rất lớn. Thị trường BĐS đầu năm 2014 tuy có dấu hiệu ấm lên, có nhiều người quan tâm hơn ở một số phân khúc cao cấp, tuy nhiên vẫn dừng lại ở mức độ thăm dò và khảo sát; theo dự báo tình hình kinh doanh BĐS có thể tốt hơn vào cuối năm 2014 và năm 2015 khi nền kinh tế dần ổn định và lấy lại đà tăng trưởng.

Xu hướng thị trường bất động sản

Về thị trường căn hộ cao cấp: Trong năm 2014, nguồn cung căn hộ cao cấp sẽ không nhiều, thậm chí sẽ giảm do các chủ đầu tư chuyển đổi qua các căn hộ trung bình, có diện tích nhỏ để dễ tiêu thụ. Tuy nhiên với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến thị trường BĐS, nhìn chung phân khúc thị trường cao cấp sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn trong năm 2014; một số ít dự án có vị trí tốt, có uy tín thương hiệu và có tiến độ xây dựng tốt, đặc biệt là các dự án đang trong giai đoạn hoàn thiện giao nhà hoặc đã hoàn thành và được cấp Giấy chứng nhận sở hữu sẽ có nhiều giao dịch.

Về thị trường nhà phố, biệt thự: Theo nhận định chung, thị trường nhà phố và biệt thự nguồn cung mới không nhiều và vị trí sẽ ít thuận lợi, thị trường vẫn còn trầm lắng do đa phần người mua và nhà đầu tư đang còn tâm lý chờ giảm giá, bắt đáy và hy vọng giá BĐS sẽ còn tiếp tục giảm trong 6 tháng đầu năm 2014; tâm lý lo lắng về khả năng phục hồi của thị trường BĐS và kinh tế trong năm 2014 là không cao.

Về thị trường căn hộ trung bình: Theo đánh giá chung, phân khúc nhà, căn hộ có giá bán thấp hơn 1,2 tỷ/căn sẽ có nhiều giao dịch, vì đây là phân khúc cho đa số người mua có nhu cầu thực; do vậy dự báo đây vẫn là phân khúc thị trường được giao dịch nhiều nhất của năm 2014.

Nhận định chung:

Trong năm 2014 là năm còn nhiều khó khăn đối với nền kinh tế và đặc biệt là ngành BĐS dù thị trường BĐS có dấu hiệu ấm lên, nhiều nhà đầu tư quan tâm hơn và khách hàng có những quan tâm sâu hơn về sản phẩm, pháp lý, giá cả, tiến độ xây dựng bàn giao nhà và các tiện ích của dự án. Do vậy cần phải đầu tư tập trung, có chiến lược và kế hoạch tài chính rõ ràng, quản trị tốt nguồn lực sẽ vượt qua giai đoạn khó khăn này để tái cấu trúc cho một chu kỳ mới phát triển hơn khi thị trường BĐS hồi phục.

Cần nghiên cứu, đánh giá và cập nhật nhu cầu, thị hiếu về thị trường BĐS hiện nay để tạo ra những sản phẩm BĐS tốt, đáp ứng nhu cầu thị trường và giá phù hợp; vì vậy cần đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh và chất lượng sản phẩm, dịch vụ; quản lý tốt để giảm giá thành nhằm đảm bảo mức lợi nhuận hợp lý trong kinh doanh BĐS trong tình hình mới.

Thị trường BĐS Việt Nam tăng trưởng và suy thoái thường có tính chu kỳ và thời gian khủng hoảng đã kéo dài hơn 5 năm qua; đã thay đổi lớn đến chiến lược đầu tư, kinh doanh của các chủ đầu tư và người mua. Do đó ngành BĐS đang chờ những thay đổi đột phá, tạo nên sự khác biệt trong đầu tư, kinh doanh BĐS để tạo nên những thành công mới, BĐS vẫn là lĩnh vực nhiều tiềm năng để tạo nên những kết quả kinh doanh ấn tượng khi thị trường hồi phục.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2014:

Từ những nhận định chung về tình hình kinh tế và đặc biệt đối với lĩnh vực kinh doanh BĐS, Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch thực hiện trong năm 2014 với các chỉ tiêu để phân đầu như sau:

Kế hoạch lợi nhuận 2014

Doanh thu	:	356.900.000.000 đồng
Lợi nhuận trước thuế	:	50.410.000.000 đồng
Lợi nhuận sau thuế	:	39.320.000.000 đồng

3. Những hoạt động đầu tư trọng tâm cho năm 2014:

Dự án The EverRich 2:

-Tiếp tục xây dựng Block C để hoàn thành và bàn giao căn hộ cho khách hàng vào cuối năm 2014.

- Hoàn thành việc phê duyệt điều chỉnh cấu trúc căn hộ theo hướng tăng thêm căn hộ có diện tích nhỏ từ 60 -70 m2 trong dự án và hoàn tất các thủ tục trong năm 2014.

Dự án The EverRich 3:

-Hoàn thành phê duyệt đồ án QH 1/500 và Thiết Kế Cơ Sở cho dự án để được phê duyệt giấy phép xây dựng và quyết định giao đất trong đầu quý 3 năm 2014, đáp ứng việc triển khai bán các villa tại dự án.

-Hoàn thành hồ sơ thi công cho 1 Block căn hộ (dự kiến khoảng 500 căn) để đủ điều kiện xây dựng và mở bán căn hộ vào đầu năm 2015. Hoàn thiện hạ tầng cơ sở, cảnh quan khu căn hộ để đảm bảo cho việc xây dựng nhà ở tại khu vực này.

-Hoàn thành việc ngầm hóa tuyến điện trong dự án.

Dự án khách sạn Westin – Resort & Spa Cam Ranh:

-Hoàn thành điều chỉnh thiết kế cho toàn dự án và triển khai xây dựng khu villa (khoảng 18 villa) trong năm 2014, tiếp tục hoàn thiện hạ tầng cảnh quan dự án và triển khai xây dựng khu vực khách sạn khi hoàn tất việc điều chỉnh thiết kế khu khách sạn trong năm 2014.

Xây dựng thương hiệu, tiếp thị và chất lượng dịch vụ:

Năm 2014 sẽ thực hiện các chương trình truyền thông cho các dự án tập trung theo chiều sâu, đặc biệt tập trung giới thiệu dự án trên các kênh thông tin điện tử, báo điện tử có uy tín; Đồng thời chú trọng đến công tác PR truyền thông qua các hiệp hội, báo chí, các sự kiện BĐS nổi bật trong năm để giới thiệu sản phẩm, môi trường sống chất lượng, cơ hội cho khách hàng, nhà đầu tư về dự án The EverRich 2 sắp giao nhà vào cuối năm 2014 và mở bán dự án The EverRich 3 trong quý 2 năm 2014. Bên cạnh đó, thực hiện các chương trình quảng bá và tiếp thị để truyền thông nhắc nhở hình ảnh thương hiệu Phát Đạt, duy trì tỷ lệ 90% khách hàng mục tiêu nhận biết thương hiệu The EverRich và 80% khách hàng mục tiêu nhận biết thương hiệu Phát Đạt trên thị trường BĐS TP.HCM.

Để có thể thực hiện các mục tiêu nêu trên, Ban Tổng Giám đốc tập trung vào một số giải pháp chủ yếu như sau:

- Tiếp tục đổi mới, đa dạng hóa sản phẩm, điều chỉnh chi phí đầu tư, phương thức hoàn thiện sản phẩm để cạnh tranh, giảm giá thành căn hộ, đẩy mạnh việc bán hàng tại Dự án The EverRich2 và dự án The EverRich3.
- Tăng thêm căn hộ có diện tích nhỏ để cung cấp cho thị trường và kiểm soát chặt chẽ tiến độ và chi phí đầu tư xây dựng, hình thức hoàn thiện sản phẩm để tăng khả năng cạnh tranh, điều chỉnh, tạo các sản phẩm mới phù hợp và cạnh tranh hơn.
- Đầu tư tập trung, tăng cường kiểm soát nguồn vốn, chi phí và dòng tiền đầu; chỉ đầu tư vào các dự án có thể mang lại dòng thu trong ngắn hạn và có hiệu quả cao.
- Tích cực tìm kiếm các cơ hội hợp tác, đầu tư với các đối tác có kinh nghiệm thuộc các lĩnh vực, ngành kinh doanh có hiệu quả và có khả năng tạo nguồn thu ổn định, cơ hội phát triển mạnh khi nền kinh tế hồi phục.
- Tiếp tục cải tiến và hoàn thiện, kiểm soát việc triển khai áp dụng và tuân thủ hệ thống quản lý doanh nghiệp, hoàn thiện hệ thống đánh giá thành tích nhân viên dựa trên mục tiêu và kết quả hoàn thành công việc.
- Duy trì đào tạo/huấn luyện nội bộ về kiến thức và phương pháp quản lý, kỹ năng quản lý, kỹ năng làm việc cho các cấp quản lý và nhân viên.
- Tiếp tục thực hiện các hoạt động truyền thông nội bộ, đối thoại giữa lãnh đạo và nhân viên, xây dựng hình ảnh Người Phát Đạt, các hoạt động truyền thông, xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

4. Phát triển nguồn lực và hoàn thiện hệ thống quản lý doanh nghiệp:

Phát huy khả năng sáng tạo, năng động trong đội ngũ nhân viên, hướng đến hoàn thành mục tiêu 80% nhân viên có kết quả đánh giá tiêu chuẩn năng lực của chức danh công việc tăng 10% so với kết quả đánh giá đầu năm .

Thực hiện huấn luyện, đào tạo nội bộ cho 100% cán bộ, nhân viên trong công ty hiểu rõ và hoàn thành các mục tiêu công việc theo kế hoạch KPIs cá nhân. Tập trung đào tạo và tìm kiếm những nhân viên, quản lý trẻ có tiềm năng để xây dựng đội ngũ quản lý cấp trung – cao, tạo nguồn nhân sự kế thừa có đủ trình độ và năng lực quản lý trong quá trình phát triển. Tiếp tục duy trì và xây dựng văn hóa doanh nghiệp, hình ảnh Người Phát Đạt thông qua các hoạt động truyền thông, thi đua, khen thưởng và chăm sóc đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ, nhân viên.