

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC
FIRST REAL**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 01/2026/BC-FIR

Đà Nẵng, ngày 16 tháng 01 năm 2026

**BÁO CÁO
Thường niên 2025**

**Kính gửi: - Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh**

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC FIRST REAL
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0401623121
- Vốn điều lệ: 706.696.200.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 706.696.200.000 đồng
- Địa chỉ: Tầng 5, Khu văn phòng – Khu phức hợp Khách sạn Bạch Đằng, 50 Bạch Đằng, phường Hải Châu, thành phố Đà Nẵng
- Số điện thoại: 0236 3 616 767
- Số fax:
- Website: <http://fir.vn>
- Mã cổ phiếu: FIR
- Quá trình hình thành và phát triển:

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
Năm 2014	Thành lập Công ty cổ phần Địa Ốc First Real theo giấy chứng nhận ĐKDN số 0401623121 do Sở Kế hoạch Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp với số vốn điều lệ ban đầu là 2 tỷ đồng.
Năm 2016	- Công ty đã hợp tác với các chủ đầu tư lớn như Tổng Công ty Xây dựng Công trình Giao thông 5, Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Bách Đạt, CTCP Đầu Tư và Phát Triển Miền Trung, Công ty TNHH MTV 5A Property... để môi giới các dự án lớn Dự án khu dân cư Đông Nam thị trấn Châu Ô, Dự án khu đô thị An Cư ...với tổng số sản phẩm môi giới thành công trong năm là 270 sản phẩm thuộc các dự án. - Công ty thực hiện tăng vốn lên 20 tỷ đồng để góp vốn đầu tư vào

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
	Dự án Khu tái định cư các dự án tại Phường Điện Ngọc và Điện Dương (Phân khu 1) Hợp đồng hợp tác đầu tư số 07/2017/HĐTT-HT giữa Công ty cổ phần Địa ốc First Real và Công ty TNHH Hoàng Tiên.
Năm 2017	- Tháng 01 năm 2017, Công ty góp vốn thành lập công ty con là Công ty Cổ phần Bất động sản Protech với tỷ lệ sở hữu 90% để chuyên biệt việc phân phối các dự án bất động sản tại địa bàn Đà Nẵng và Quảng Nam. - Mở rộng hoạt động kinh doanh từ môi giới, phân phối bất động sản đơn thuần sang phát triển thêm hoạt động kinh doanh bất động sản. Trong năm 2017, Công ty đã phối hợp với nhiều chủ đầu tư dự án lớn như Công ty cổ phần Đầu Tư và Xây Dựng 501, Công ty TNHH Sản Xuất và Thương Mại Bách Đạt để mở bán thành công các lô đất nền Công ty đầu tư từ trước tại các dự án như Dự án Khu dân cư phố chợ Điện Thắng Trung với 66/118 lô giao dịch thành công, Dự án Khu đô thị An Phú Quý với 4/4 lô giao dịch thành công và Dự án Khu đô thị 7B (Sentosa City) với 22/22 lô giao dịch thành công. - Công ty tiếp tục tăng vốn lên 130 tỷ đồng để góp vốn đầu tư vào Dự án Khu tái định cư các dự án tại Phường Điện Ngọc và Điện Dương (Phân khu 1) theo Hợp đồng hợp tác đầu tư số 07/2017/HĐTT-HT giữa Công ty cổ phần Địa ốc First Real và Công ty TNHH Hoàng Tiên và theo Hợp đồng hợp tác đầu tư số 10-HĐHTĐT/2017 ký ngày 09/09/2017 giữa Công ty cổ phần Địa Ốc First Real và Công ty cổ phần Đầu tư xây dựng 501 để triển khai Dự án Khu dân cư phố chợ Điện Thắng Trung. - Công ty đã ký thành công hợp đồng phân phối độc quyền các sản phẩm bất động sản tại Dự án Khu đô thị River View (gồm các Khu đô thị Đại Dương Xanh, Khu đô thị An Bình Riverside và Khu đô thị Coco Riverside) do Công ty TNHH Xây Dựng, Thương Mại và Dịch Vụ An Dương làm chủ đầu tư. - Công ty được trao tặng giải thưởng Thương hiệu xuất sắc năm 2017 do Hội sở hữu trí tuệ Thành phố Hồ Chí Minh phối hợp cùng Hiệp hội các nhà đánh giá chất lượng AQA International của Mỹ. - Công ty được vinh danh “Top 10 Thương hiệu sản phẩm nổi tiếng chất lượng quốc gia” do Hiệp hội Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ Việt Nam trao tặng, vinh danh trong năm 2017

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
Năm 2018	- Tiếp tục duy trì, phát triển song hành hai hoạt động sản xuất kinh doanh là môi giới bất động sản và hợp tác đầu tư các dự án bất động sản tại địa bàn Đà Nẵng và Quảng Nam. Công ty đã mở bán thành công 46/118 lô đất nền Công ty đầu tư từ trước tại Dự án Khu dân cư phố Chợ Điện Thắng Trung. Đồng thời, Công ty đã tiến hành triển khai ký thành công nhiều hợp đồng hợp tác kinh doanh mới chủ đầu tư lớn như Hợp đồng 01/2018/HĐHT-FRTT với Công ty cổ phần tập đoàn Trường Thịnh với giá trị hợp đồng 330 tỷ. - Ngày 04 tháng 06 năm 2018, Công ty chính thức trở thành Công ty đại chúng theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; - Ngày 04/10/2018, Công ty được Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) chính thức chấp thuận việc niêm yết cổ phiếu với mã chứng khoán là FIR. - Ngày 18/10/2018, 13.000.000 cổ phiếu của Công ty CP Địa ốc First Real đã chính thức được niêm yết và giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh. Đây là cột mốc đánh dấu sự thành công vượt bậc của Công ty và mở ra một giai đoạn phát triển mới theo hướng chuyên nghiệp, minh bạch và ổn định hơn.
Năm 2019	- Tháng 03/2019: Công ty lần đầu tiên tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên với tư cách là công ty niêm yết. - Tháng 08/2019: Công ty góp vốn thành lập công ty con là Công ty Cổ phần Đầu Tư Bất Động Sản Primo với vốn Điều lệ là 200 tỷ đồng, trong đó, phần vốn Công ty đăng ký góp là 199 tỷ, chiếm 99,5% vốn Điều lệ. Việc góp vốn này được thực hiện nhằm mục tiêu xây dựng Primo trở thành một Chủ đầu tư uy tín, kiến tạo không gian sống với vị trí thuận tiện, chất lượng xây dựng cao, vượt tiến độ, thiết kế hiện đại, tiện ích đa dạng, công nghệ thông minh, vận hành chuyên nghiệp và pháp lý đầy đủ.
Năm 2020	- Tháng 02/2020: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 130.000.000.000 đồng lên 207.999.997.000 đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu. - Tháng 05/2020: Công ty đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020. - Để đáp ứng cho nhu cầu phát triển trong giai đoạn mới, yêu cầu quy trình và hệ thống quản lý của Công ty cần được cải tiến chuyên

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
	nghiệp hơn để vừa đảm bảo tính chặt chẽ, sâu sát, tuân thủ, vừa đủ sự cởi mở, linh hoạt để đón nhận và hỗ trợ các xu hướng mới. Vì vậy, trong năm 2020 Công ty đã triển khai đưa hệ thống quản lý SPro vào sử dụng để tối ưu hóa việc quản trị công việc, hệ thống hóa các quy trình, kiểm soát KPI nhân sự, ... - Trong năm 2020, Công ty cũng đã thay đổi bộ nhận diện thương hiệu từ tòa nhà số 1 sang thành logo mới với sự kết hợp của hình dáng kim tự tháp, mặt cắt của tòa nhà và số 1 với ý nghĩa thể hiện định hướng phát triển trở thành một chủ đầu tư dự án bất động sản uy tín, chuyên nghiệp với các sản phẩm chất lượng, tiện nghi, pháp lý chắc chắn và giá thành hợp lý. Bằng kiến thức và kinh nghiệm phong phú của mình, First Real tin rằng trong lai sẽ tạo dựng nên những giá trị bền vững trên thị trường bất động sản. - Tháng 11/2020: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 207.999.997.000 đồng lên 270.398.640.000 đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu để trả cổ tức.
Năm 2021	Tháng 03/2021: Công ty đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 Đồng thời, Công ty cũng đẩy mạnh việc tìm kiếm, kết nối với các Chủ đầu tư dự án để hợp tác, nhận chuyển nhượng hoặc tìm hiểu các thông tin đấu thầu, đấu giá của các dự án để mở rộng quỹ đất của Công ty.
Năm 2022	- Tháng 05/2022: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 270.398.640.000 đồng lên 446.150.150.000 đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu để trả cổ tức và chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. - Tháng 06/2022: Công ty đã tổ chức thành công cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022. - Tiếp tục duy trì, phát triển song hành hai hoạt động sản xuất kinh doanh là môi giới bất động sản và hợp tác đầu tư các dự án bất động sản tại địa bàn Đà Nẵng và Quảng Nam. Công ty đã tiến hành triển khai ký thành công hợp đồng nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất đối với các lô đất tại dự án khu đô thị An Phú với chủ đầu tư là Công ty CP Đầu tư Phát triển Hạ tầng Quảng Nam. Đồng thời, Công ty đã tiến hành mở bán thành công và hoàn tất thủ tục bàn giao 270 Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho Khách hàng của Dự án.
Năm 2023	- Tháng 02/2023: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 446.150.150.000 đồng lên 535.378.600.000 đồng thông qua hình thức

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
	phát hành cổ phiếu để trả cổ tức. - Tháng 03/2023: Công ty đã tổ chức thành công cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023. - Tháng 03/2023: Công ty góp vốn thành lập công ty con là Công ty Cổ phần Đầu tư FQ Việt Nam với vốn Điều lệ là 120.000.000.000 đồng, trong đó, phần vốn Công ty đăng ký góp là 64.334.120.000 đồng, chiếm 53,61% vốn Điều lệ. - Tháng 07/2023: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 535.378.600.000 đồng lên 642.452.810.000 đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu để trả cổ tức. - Tháng 09/2023: First Real chính thức hoàn tất nhận chuyển nhượng thỏa thuận gần 10 triệu cổ phiếu Bạch Đằng Complex tương đương 22% vốn điều lệ với giá trị giao dịch là 200 tỷ đồng. "Thương vụ" này nằm trong kế hoạch chiến lược của First Real nhằm mở rộng mạng lưới phát triển, đa dạng hóa các phân khúc bất động sản đầu tư. Nếu trước đây First Real chỉ tập trung phát triển các dự án đất nền thì hiện tại đã thể hiện rõ tham vọng lấn sâu vào bất động sản du lịch, khách sạn và văn phòng căn hộ cho thuê. Chiến lược này sẽ giúp First Real chủ động hơn về kế hoạch kinh doanh, tài chính khi thị trường bất động sản gặp biến cố bất ngờ. - Tháng 12/2023: First Real thực hiện việc chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp tại Công ty CP Bất Động Sản Protech, theo đó, First Real đã chấm dứt tư cách cổ đông tại Công ty CP Bất Động Sản Protech.
Năm 2024	- Tháng 03/2024: Công ty First Real đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên 2024. - Tháng 10/2024: Công ty First Real đã thực hiện việc chuyển nhượng toàn bộ phần góp vốn tại Công ty Cổ phần Đầu tư FQ Việt Nam, theo đó, First Real đã chấm dứt tư cách cổ đông tại Công ty Cổ phần Đầu tư FQ Việt Nam. - Tháng 10/2024: Công ty góp vốn thành lập Công ty con là Công ty Cổ phần An Phú Capital có trụ sở tại Phú Yên, hoạt động ngành nghề kinh doanh chính gồm kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Hoạt động này nằm trong kế hoạch chiến lược của First Real nhằm mục tiêu mở rộng phát triển lĩnh vực bất động sản tại tỉnh Phú Yên.
Năm 2025	- Tháng 03/2025: Công ty First Real đã tổ chức thành công Đại hội

Thời gian	Quá trình hình thành và phát triển
	đồng cổ đông thường niên 2025. - Tháng 8/2025: Công ty đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 642.452.810.000 đồng lên 706.696.200.000 đồng đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.

- Sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi, triết lý kinh doanh của Công ty

Qua 11 năm hoạt động, Công ty đã đạt nhiều thành tựu vượt bậc, từ số vốn ban đầu 2.000.000.000 đồng trong những ngày đầu thành lập, đến thời điểm hiện tại, vốn điều lệ thực góp của Công ty đã lên 706.696.200.000 đồng. Công ty đã tham gia hợp tác nhiều dự án bất động sản nổi bật trên địa bàn Đà Nẵng, Quảng Bình và tỉnh Quảng Nam. Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty đã xác định đúng tầm nhìn, sứ mệnh và hướng đi của mình để thông qua đó xây dựng triết lý kinh doanh phù hợp với mục tiêu đưa Công ty ngày một vững mạnh và không ngừng phát triển, cụ thể:

✓ **Sứ mệnh:** Kiến tạo không gian sống với vị trí thuận tiện, chất lượng xây dựng cao, vượt tiến độ, thiết kế hiện đại, tiện ích đa dạng, công nghệ thông minh, vận hành chuyên nghiệp và pháp lý chuẩn.

Tập trung tới đối tượng khách hàng từ 25-45 tuổi có nhu cầu chọn chỗ ở đầu tiên của cuộc đời theo tiêu chuẩn quốc tế, cộng đồng cư dân văn minh với đẳng cấp sống khác biệt tại Đà Nẵng.

✓ **Tầm nhìn:** Nằm trong Top 10 Doanh nghiệp bất động sản lớn nhất niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh – HOSE

✓ **Giá trị cốt lõi:**

- + Thái độ từ tâm - Nâng tầm dịch vụ
- + Sống đạo đức - Làm đúng luật
- + Tốc độ quyết định sống còn
- + Làm những điều bạn muốn người khác làm cho mình

✓ **Triết lý kinh doanh:** Luôn có lý do để bạn tồn tại trong thế giới này, làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn và con người yêu thương nhau nhiều hơn.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

2.1. Ngành nghề kinh doanh

- Sửa chữa thiết bị điện

Chi tiết: Sửa chữa và bảo dưỡng pin và ắc quy

- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác
- Bán lẻ ô tô con (loại 9 chỗ ngồi trở xuống)

- Đại lý ô tô và xe có động cơ khác
- Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)
- Vận tải hành khách đường bộ khác
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa
- Bốc xếp hàng hóa
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường bộ
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải
- Cho thuê xe có động cơ
- Hoạt động dịch vụ liên quan đến các cuộc gọi
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại
- Đào tạo sơ cấp

Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ đào tạo lái xe ô tô cho người hành nghề lái xe

- Giáo dục khác chưa được phân vào đâu

Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ đào tạo lái xe ô tô cho người không hành nghề lái xe

- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng

Chi tiết: Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến (gỗ có nguồn gốc hợp pháp)

- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu

Chi tiết: Bán buôn tơ, xơ, sợi, dệt, cao su.

- Phá dỡ

- Chuẩn bị mặt bằng

(Trừ dịch vụ nổ mìn)

- Lắp đặt hệ thống điện

(Trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở).

- Lắp đặt hệ thống xây dựng khác

- Hoàn thiện công trình xây dựng

- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác

- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm

(Trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)

- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông

(Trừ việc thực hiện xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)

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

Chi tiết: Kinh doanh bất động sản. Đầu tư kinh doanh khu công nghiệp, cụm công nghiệp, khu dân cư đô thị, khu du lịch và khu vui chơi giải trí. Cho thuê đất đã được xây dựng xong cơ sở hạ tầng. Đầu tư, kinh doanh nhà ở phục vụ công nhân tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, khu dân cư đô thị. Cho thuê hoặc bán nhà, nhà xưởng, kho bãi. (Trừ đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng)

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

Chi tiết: Tư vấn, môi giới, quản lý bất động sản. Kinh doanh sàn giao dịch bất động sản.

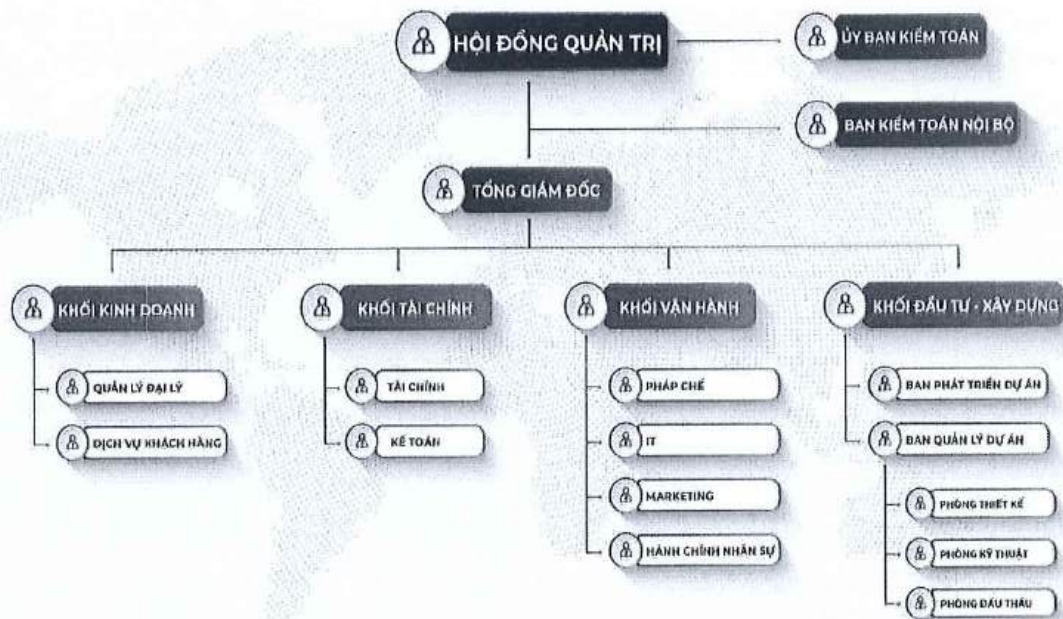
- Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, hệ thống sưởi và điều hoà không khí
- Bán buôn vải, hàng may mặc, giày dép
- Xây dựng nhà để ở
- Xây dựng nhà không để ở
- Xây dựng công trình đường sắt
- Xây dựng công trình đường bộ
- Xây dựng công trình cấp, thoát nước
- Xây dựng công trình viễn thông, thông tin liên lạc
- Xây dựng công trình công ích khác
- Xây dựng công trình khai khoáng
- Xây dựng công trình chế biến, chế tạo
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác

2.2. Địa bàn kinh doanh

Với việc các sản phẩm bất động sản của Công ty tập trung ở thị trường Miền Trung (Quảng Bình, Quảng Nam, Phú Yên,) cùng với việc tập khách hàng của Công ty chủ yếu sinh sống và làm việc tại Đà Nẵng, Quảng Nam và các nhà đầu tư bất động sản đến từ các thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, First Real xác định sẽ phát triển tập trung hoạt động kinh doanh bất động sản tại các thị trường: Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Bình, Phú Yên. Mục tiêu trở thành Công ty phát triển Bất động sản hàng đầu Miền Trung.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

3.1. Mô hình quản trị



Sơ đồ bộ máy quản lý

Nguồn: Công ty Cổ phần Địa ốc First Real

3.2. Cơ cấu bộ máy quản lý

a) Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, Đại hội đồng cổ đông sẽ quyết định phương hướng, nhiệm vụ phát triển Công ty và kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm, dài hạn của Công ty; thông qua phương án sử dụng tài sản, phương án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh và hoàn thiện công nghệ. Đại hội đồng cổ đông cũng là cơ quan bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng quản trị.

b) Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến quản lý và hoạt động của Công ty phù hợp với Pháp luật Việt Nam, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có thẩm quyền quyết định chiến lược phát triển của Công ty. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Ban Tổng Giám đốc và những người quản lý khác. Hội đồng quản trị họp ít nhất một quý một lần. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông quy định.

Cơ cấu Hội đồng quản trị của Công ty hiện nay như sau:

- Ông Nguyễn Anh Tuấn Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Ông Hà Thân Thúc Luân Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Thế Trung Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc
- Ông Lê Tuấn Thành viên Hội đồng quản trị độc lập
- Ông Nguyễn Xuân Trung Thành viên Hội đồng quản trị

c) Ủy ban kiểm toán

Gồm những thành viên có chuyên môn và kinh nghiệm, được thành lập theo đúng các yêu cầu của Chính phủ về Quản trị công ty. Ủy ban kiểm toán là cơ quan chuyên môn thuộc Hội đồng quản trị thực hiện chức năng quản trị, quản lý rủi ro, kiểm soát nội bộ các hoạt động liên quan đến tài chính của Công ty.

d) Ban kiểm toán nội bộ

Ban kiểm toán nội bộ là bộ phận trực thuộc Hội đồng quản trị có vai trò tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị trong việc giám sát tính trung thực của các Báo cáo tài chính, tính tuân thủ các quy định pháp luật của Công ty và thực hiện các chức năng, nhiệm vụ theo Quy chế quản trị nội bộ của Công ty.

Ban Kiểm toán nội bộ của Công ty gồm 01 thành viên và có cơ cấu như sau:

- Lê Thị Trinh Trưởng ban

e) Ban Tổng Giám Đốc

Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm gồm có Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng. Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm là người đại diện theo pháp luật của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty. Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng do Hội đồng quản trị bổ nhiệm theo đề xuất của Tổng giám đốc.

Ban Tổng giám đốc của Công ty hiện nay như sau:

- Ông Hà Thân Thúc Luân Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Thế Trung Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Đức Toàn Kế toán trưởng

f) Các khối, phòng ban, bộ phận

➤ Khối kinh doanh

Khối kinh doanh là Bộ phận quan trọng nhất của Công ty. Khối kinh doanh bao gồm các Phòng ban như: Phòng quản lý đại lý, Phòng dịch vụ khách hàng.

- + **Phòng quản lý đại lý:** Phòng quản lý đại lý cũng là đơn vị chịu trách nhiệm quản lý mạng lưới đại lý của Công ty. Nhân sự của các Phòng quản lý đại lý đều là những người có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn, có kiến thức chuyên sâu về thị trường và sản phẩm bất động sản.
- + **Phòng Dịch vụ Khách hàng:** Phòng dịch vụ Khách hàng chịu trách nhiệm

là đầu mối tiếp nhận các ý kiến của Khách hàng và làm việc với các Phòng/Ban trong Công ty để phản hồi ý kiến của Khách hàng, giúp Công ty hiểu rõ nhu cầu của Khách hàng để có thể phát triển các sản phẩm phù hợp trước khi chào bán ra thị trường. Đội ngũ nhân sự của Phòng Dịch vụ Khách hàng được đào tạo kỹ lưỡng không chỉ về chuyên môn nghiệp vụ mà còn về đạo đức nghề nghiệp với tinh thần dịch vụ cao theo tiêu chí “Khách hàng là số một”.

➤ **Khối Tài chính – Kế toán**

Khối Tài chính - Kế toán gồm Phòng Tài chính và Phòng Kế toán, có các chức năng và nhiệm vụ như sau: Là Bộ phận tham mưu giúp Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc trong công việc thực hiện chức năng quản lý kế toán tài chính, hạch toán kế toán, kiểm soát hoạt động tài chính- kế toán tại Công ty; Quản lý, sử dụng và kiểm soát các nguồn vốn của Công ty đúng mục đích và phù hợp quy định của pháp luật; quan hệ và làm việc với ngân hàng và các tổ chức tài chính... trong hoạt động vay vốn, huy động vốn của Công ty; Ghi chép, hạch toán và quản lý, lưu trữ đầy đủ các chứng từ nghiệp vụ trong quá trình kinh doanh của Công ty, phù hợp với quy định của Nhà nước và Quy chế của Công ty; lập báo cáo quyết toán hàng năm, định kỳ; Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, việc thu, nộp thanh toán, kiểm tra việc giữ gìn và sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn; Phát hiện và ngăn ngừa kịp thời những hiện tượng lãng phí, vi phạm chế độ, quy định của Công ty và quy định pháp luật có liên quan.

➤ **Khối Vận hành**

Khối vận hành gồm các phòng ban như phòng Hành chính nhân sự, Phòng IT, Phòng Pháp chế và Phòng Marketing. Đây là đội ngũ đóng vai trò hỗ trợ để các Khối kinh doanh và các Công ty con có thể thực hiện, triển khai các công việc hiệu quả.

- + **Phòng Hành chính – Nhân sự:** Chịu trách nhiệm tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, phân bổ nguồn nhân lực hợp lý để hỗ trợ các phòng ban khác và hỗ trợ sự phát triển chung của Công ty. Phòng có nhiệm vụ xây dựng các chế độ nhân sự, đưa ra các chính sách đãi ngộ nhân viên nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên có sự gắn kết lâu dài với Công ty, tạo dựng văn hóa trong Công ty, tạo nên nét khác biệt, tính cạnh tranh và thử thách. Ngoài ra, Phòng còn có chức năng quản lý tài sản, hỗ trợ các phòng ban khác trong các công tác hành chính, văn thư.
- + **Phòng IT:** Chịu trách nhiệm tham mưu và tổ chức, triển khai thực hiện quản lý toàn bộ hệ thống công nghệ thông tin (CNTT) của Công ty; bao gồm: Quản lý hệ thống mạng, hệ thống ứng dụng CNTT phục vụ hoạt động của các phòng ban trong Công ty. Xây dựng định hướng, chiến lược và phát triển CNTT để ứng dụng cho toàn bộ hoạt động của Công ty trong

từng giai đoạn phát triển.

- + **Phòng Marketing:** Xác lập chiến lược marketing và marketing hỗn hợp, lập kế hoạch marketing và chương trình hoạt động marketing của doanh nghiệp; Nghiên cứu các biện pháp hỗ trợ marketing: Xây dựng chương trình tuyên truyền quảng cáo sản phẩm, xúc tiến bán hàng; Thiết lập và duy trì mối quan hệ với giới truyền thông, các đơn vị báo chí; Xử lý khủng hoảng truyền thông liên quan đến hoạt động của Công ty; Xây dựng kế hoạch nhận diện thương hiệu cho Công ty, các kế hoạch cộng đồng.
- + **Phòng Pháp chế:** Phòng Pháp chế có chức năng đảm bảo tuân thủ pháp luật trong hoạt động của Công ty, kiểm soát và ngăn ngừa các rủi ro pháp lý trong hoạt động của Công ty; tham mưu cho Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty về công tác quản trị nội bộ cũng như chịu trách nhiệm trong việc ban hành các văn bản nội bộ của Công ty.

➤ **Khối Đầu tư - Xây dựng**

Khối Đầu tư – Xây dựng bao gồm Ban Phát triển dự án và Ban Quản lý dự án.

- + **Ban Phát triển dự án:** Ban Phát triển dự án có nhiệm vụ xây dựng chiến lược đầu tư, định hướng đầu tư phát triển các dự án, xây dựng kế hoạch đầu tư hằng năm; Thực hiện tìm kiếm và phát triển các dự án mới; Sơ bộ đánh giá hiệu quả kinh tế, kỹ thuật của các dự án dự định phát triển; Lập kế hoạch vốn cho các dự án đang đầu tư và phối hợp với ban đầu tư tài chính tái cấu trúc các dự án đầu tư để tối ưu hóa lợi nhuận; Quản lý và thực hiện đầu tư xây dựng các dự án đang triển khai, triển khai và đề xuất thanh toán với các hợp đồng tư vấn, nhà thầu, nhà cung cấp, chuẩn bị kế hoạch tài chính để thanh toán; Kiểm soát, theo dõi và rà soát để bổ sung hoàn thiện thủ tục đầu tư các dự án đã và đang triển khai. Giám sát thực hiện hợp đồng, tiến độ và chất lượng công việc. Chủ trì nghiệm thu hồ sơ tư vấn trong tất cả các giai đoạn thực hiện của dự án từ phát triển dự án đến khi hoàn thành đưa vào sử dụng; Phối hợp với các phòng ban trong Công ty và các đối tác tìm kiếm nguồn vốn đầu tư cho dự án; Tổ chức quản lý, lưu trữ các hồ sơ, văn bản pháp lý trong giai đoạn phát triển các dự án. Cập nhập các hồ sơ pháp lý, các thủ tục hành chính của cơ quan quản lý nhà nước.
- + **Ban Quản lý dự án:** Ban Quản lý dự án xây dựng có chức năng tham mưu, đề xuất thực hiện việc quản lý vốn đầu tư xây dựng cơ bản. Ban Quản lý dự án bao gồm các phòng như: Phòng Thiết kế, Phòng Kỹ thuật và Phòng Đấu thầu.
 - **Phòng Thiết kế:** Với mục tiêu chính là tạo ra hình ảnh tốt nhất cho sản phẩm hoặc dự án mà công ty triển khai, Phòng thiết kế có chức năng kiến nghị và đưa ra đề xuất đối với các ý tưởng thiết kế; Thường xuyên

cập nhật những xu hướng mới, nghiên cứu thị hiếu của khách hàng nhằm tạo ra những sản phẩm thiết kế chất lượng và được chào đón nhất; Quản lý tiến độ và hồ sơ thiết kế; Quản lý và phối hợp làm việc với các bộ môn có liên quan như M&E, kết cấu, hạ tầng; Chịu trách nhiệm trực tiếp trước Ban Tổng giám đốc về các tiêu chí kỹ thuật, mỹ thuật của hồ sơ bản vẽ được giao thực hiện; Tiếp nhận thông tin dự án, tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về định hướng phát triển quy hoạch của dự án; Lên ý tưởng quy hoạch và phong cách kiến trúc cho dự án; Hoàn thành công việc xây dựng giải pháp, xử lý yêu cầu kỹ thuật được giao đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng; Thiết kế đáp ứng được các yêu cầu của pháp lý & tiến độ đấu thầu, thi công.

- **Phòng Kỹ thuật:** Có chức năng lập tiến độ triển khai công việc tuần, tháng của các hạng mục thi công được giao; Lập kế hoạch chi tiết trước khi thực hiện công việc được phân công; Nghiên cứu, hiểu rõ và triển khai chính xác bản vẽ cùng biện pháp thi công; Làm việc trực tiếp với đội thi công, nhà thầu phụ, nhà cung cấp trong phạm vi trách nhiệm được giao; Kế hoạch trình duyệt mẫu, đặt hàng, kiểm tra mẫu, tổng hợp vật tư, thiết bị sử dụng tại hạng mục được phân công; Chịu trách nhiệm về an ninh trật tự, an toàn lao động, vệ sinh môi trường, tiến độ và chất lượng của hạng mục thi công được phân công; Chịu trách nhiệm về tính đầy đủ và chính xác khối lượng thanh toán cho đội thi công, nhà thầu phụ, nhà cung cấp;
- **Phòng Đấu thầu:** Lập và thẩm định Hồ sơ mời thầu/Hồ sơ yêu cầu, kết quả lựa chọn nhà thầu, kế hoạch lựa chọn nhà thầu; Đánh giá Hồ sơ dự thầu/Hồ sơ đề xuất; Tư vấn quá trình tổ chức lựa chọn nhà thầu; Lập, theo dõi và quản lý việc cung cấp các vật tư thiết bị cho dự án theo tiến độ hợp đồng; Quản lý tất cả các chi phí liên quan đến dự án xây dựng, tối ưu hiệu quả chi phí và sử dụng ngân sách hợp lý, đồng thời đáp ứng được các tiêu chuẩn chất lượng cần thiết cho công trình; Bóc tách khối lượng từ bản vẽ thiết kế và bóc tách khối lượng chính xác các dự án; Kiểm tra khối lượng để thực hiện công tác nghiệm thu và thanh toán, quyết toán cho các nhà thầu; Quản lý hợp đồng: theo dõi tất cả các điều kiện, phạm vi công việc, tiến độ trong hợp đồng đã ký với các nhà thầu trong suốt quá trình thực hiện dự án.

3.3. Các công ty con, công ty liên kết

a) Công ty con

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN PRIMO

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0401995440 do Sở KH&ĐT Đà Nẵng cấp ngày 13/08/2019, thay đổi lần thứ 2 ngày 24/11/2021

Địa chỉ: Số 320 đường 2 tháng 9, phường Hòa Cường Bắc, quận Hải Châu, Đà Nẵng

Lĩnh vực kinh doanh chính: Kinh doanh bất động sản

Vốn điều lệ: 200.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của First Real: 99,5% vốn điều lệ.

Tỷ lệ biểu quyết của First Real: 99,5%.

b) Công ty liên doanh, liên kết

CÔNG TY CỔ PHẦN AN PHÚ CAPITAL

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4401114273 do Sở KHĐT tỉnh Phú Yên cấp ngày 02/12/2024

Địa chỉ: Số 190 Lê Thành Phương, Phường 2, Thành phố Tuy Hòa, Tỉnh Phú Yên

Lĩnh vực kinh doanh chính: Kinh doanh bất động sản

Vốn điều lệ: 120.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của First Real: 41,67% vốn điều lệ.

Tỷ lệ biểu quyết của First Real: 41,67%

c) Công ty nắm quyền kiểm soát Công ty Cổ phần Địa ốc First Real

Không có

4. Định hướng phát triển

a) Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Là một công ty hoạt động chuyên về lĩnh vực phát triển Bất động sản tại thị trường Đà Nẵng, miền trung nói riêng và Việt Nam nói chung, với sứ mệnh hiện thực hóa giấc mơ an cư của người Việt bằng việc cung cấp các sản phẩm chất lượng, xứng tầm đẳng cấp, đạt được những tiêu chí khắt khe: vị trí đắc địa, tiện ích phong phú, giá cả hợp lý và giá trị gia tăng theo thời gian. First Real định hướng trong tương lai, trở thành một nhà phát triển bất động sản uy tín, chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam.

b) Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Đưa First Real trở thành Chủ đầu tư Dự án bất động sản uy tín
- Mở rộng thêm nhiều kênh phân phối truyền thống, đẩy mạnh phát triển hệ thống phân phối trên cả nước cùng đội ngũ nhân viên môi giới chuyên nghiệp được đào tạo bài bản và có kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực môi giới, kinh doanh bất động sản.
- Lấy mục tiêu phát triển dự án, kinh doanh bất động sản là mục tiêu chính trong thời gian tới, tiến hành hợp tác với chủ đầu tư các dự án để góp vốn thực hiện dự án. Song song đó là tìm kiếm các quỹ đất sạch, nghiên cứu nhu cầu thị trường để phát triển các dự án trong tương lai.
- Trong quá trình phát triển và hội nhập luôn liên tục cải tiến hệ thống quản trị, điều hành và cấu trúc bộ máy để đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty.
- Xây dựng một bộ máy quản trị có trình độ chuyên môn cao, nhiệt huyết và am hiểu hoạt động kinh doanh của Công ty.

c) Các mục tiêu phát triển bền vững và chương trình chính liên quan đến ngắn hạn và trung hạn của Công ty

- Phát triển First Real trở thành một Chủ đầu tư Dự án kinh doanh bất động sản với các sản phẩm chất lượng, tiện nghi, pháp lý chắc chắn và giá thành hợp lý đồng thời là một nhà môi giới, phân phối, tư vấn, đầu tư và kinh doanh bất động sản uy tín, chuyên nghiệp không chỉ riêng ở khu vực Đà Nẵng, Quảng Nam mà còn phát triển ra rộng khắp toàn quốc.
- Phát triển Primo trở thành một Chủ đầu tư uy tín, kiến tạo không gian sống với vị trí thuận tiện, chất lượng xây dựng cao, vượt tiến độ, thiết kế hiện đại, tiện ích đa dạng, công nghệ thông minh, vận hành chuyên nghiệp và pháp lý chuẩn.
- Phát triển An Phú Capital trở thành Chủ đầu tư Dự án kinh doanh bất động sản đồng thời là một nhà môi giới, phân phối, tư vấn, đầu tư và kinh doanh bất động sản uy tín, chuyên nghiệp, mở rộng tập trung phân khúc bất động sản tại miền trung mà cụ thể là Phú Yên.

5. Các rủi ro

5.1. Rủi ro về kinh tế

a) Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình.

Trong bối cảnh tình hình thế giới diễn biến phức tạp, khó lường, nhiều vấn đề vượt dự báo, đặc biệt là hậu quả nặng nề của đại dịch COVID-19; ở trong nước nhìn chung khó khăn, thách thức nhiều hơn thời cơ, thuận lợi; song với quyết tâm cao, nỗ lực lớn, hành động quyết liệt, chúng ta đạt và vượt 22/26 chỉ tiêu Kinh tế xã hội chủ yếu, xấp xỉ đạt 2/26 chỉ tiêu, trong đó vượt toàn bộ chỉ tiêu về xã hội, an sinh xã hội; các năm 2024, 2025 đạt và vượt toàn bộ 15/15 chỉ tiêu Kinh tế xã hội.

GDP năm 2025 dự kiến tăng trên 8%; bình quân giai đoạn 2021 - 2025 tăng 6,3%, cao hơn nhiệm kỳ trước. Quy mô nền kinh tế tăng từ 346 tỷ USD năm 2020 lên 510 tỷ USD năm 2025, tăng 5 bậc, lên vị trí 32 thế giới; GDP bình quân đầu người năm 2025 ước đạt khoảng 5.000 USD, gấp 1,4 lần năm 2020, vào nhóm thu nhập trung bình cao. Cơ cấu kinh tế và chất lượng tăng trưởng chuyển biến tích cực.

Kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định; lạm phát được kiểm soát dưới 4%, các cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm. Thu ngân sách nhà nước (NSNN) ước đạt 9,6 triệu tỷ đồng, gấp 1,36 lần nhiệm kỳ trước, vượt xa mục tiêu 8,3 triệu tỷ đồng; trong khi miễn, giảm, gia hạn thuế, phí, lệ phí... khoảng 1,1 triệu tỷ đồng; tăng thu, tiết kiệm chi 1,57 triệu tỷ đồng.

Thị trường ngoại hối cơ bản ổn định; mặt bằng lãi suất cho vay bình quân giảm 2,5% so với năm 2022. Nợ công giảm từ 44,3% GDP năm 2020 xuống còn khoảng

35 -36% năm 2025 (giới hạn là 60% GDP); bội chi NSNN bình quân giảm từ 3,53% GDP giai đoạn 2016 - 2020 xuống 3,1 - 3,2% GDP nhiệm kỳ này. Tổ chức FTSE nâng hạng thị trường chứng khoán Việt Nam từ cận biên lên mới nổi thứ cấp. Đến nay, có khoảng 1 triệu doanh nghiệp đang hoạt động, tăng trên 20% so với năm 2020. Các tổ chức quốc tế uy tín đánh giá cao kết quả chỉ đạo, điều hành, nâng hạng tín nhiệm và triển vọng tăng trưởng của Việt Nam.

Tổng vốn đầu tư toàn xã hội khoảng 33,2% GDP, đạt mục tiêu 32 - 34%. Vốn đầu tư công đạt khoảng 3,4 triệu tỷ đồng, tăng gần 55% so với nhiệm kỳ trước; đầu tư không dân trải, số dự án sử dụng ngân sách trung ương (NSTW) giảm từ 11.000 xuống còn 4.600 dự án nhiệm kỳ này. Tổng vốn FDI đạt 185 tỷ USD, tăng gần 9% so với nhiệm kỳ trước và thuộc nhóm 15 nước đang phát triển thu hút FDI lớn nhất thế giới. Quy mô thương mại tăng mạnh, từ 545,4 tỷ USD năm 2020 lên mức kỷ lục khoảng 900 tỷ USD năm 2025, thuộc nhóm 20 quốc gia dẫn đầu thế giới; xuất siêu lớn, đạt 88,3 tỷ USD, tăng hơn 2 lần nhiệm kỳ trước. Du lịch phục hồi, năm 2025 đón khoảng 22 - 23 triệu lượt khách quốc tế, cao nhất từ trước đến nay. Quyết liệt phòng, chống buôn lậu, gian lận thương mại, vi phạm quyền sở hữu trí tuệ.

Bên cạnh những kết quả đạt được là rất cơ bản, nước ta vẫn còn một số hạn chế, khó khăn. Áp lực điều hành ổn định kinh tế vĩ mô còn lớn. Cơ chế, chính sách chưa đủ mạnh để khai thác hiệu quả nguồn lực từ con người, thiên nhiên, văn hóa và để bảo vệ môi trường. Các thị trường bất động sản, vàng, trái phiếu còn diễn biến phức tạp. Sản xuất kinh doanh trong một số lĩnh vực còn khó khăn. Khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số chưa thực sự trở thành động lực tăng trưởng chính. Nhân lực chất lượng cao còn thiếu, nhất là ngành mũi nhọn. Còn mâu thuẫn, chồng chéo trong một số quy định pháp luật; thủ tục hành chính phải cắt giảm mạnh hơn. Việc sắp xếp, tinh gọn tổ chức bộ máy và tổ chức chính quyền địa phương 2 cấp là việc khó, thực hiện trên quy mô lớn, thời gian ngắn, yêu cầu cao nên có nơi còn lúng túng, chưa đồng bộ. Việc xử lý các dự án, cơ sở nhà đất tồn đọng, kéo dài vẫn phải nỗ lực hơn nữa. Đời sống của một bộ phận người dân còn khó khăn, nhất là vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc thiểu số, biên giới, hải đảo... Tình trạng ô nhiễm môi trường, ùn tắc giao thông, ngập úng, sụt lún, sạt lở... tại các đô thị lớn, miền núi chưa được xử lý hiệu quả. Thiên tai, bão lũ, thời tiết cực đoan hơn. Tình hình an ninh trật tự tại một số địa bàn, tội phạm an ninh mạng, công nghệ cao còn tiềm ẩn yếu tố phức tạp...

Tình hình kinh tế cho kết quả khả quan hơn so với các năm trước, tuy nhiên riêng về lĩnh vực kinh doanh bất động sản, hiện nay doanh nghiệp bất động sản vẫn đang tiếp tục phải đối mặt với nhiều khó khăn: Về pháp lý như quy định phương pháp định giá đất, quy hoạch sử dụng đất; Cơ chế phối hợp giữa các sở, ban, ngành, địa phương chưa kịp thời, đồng bộ; Khó khăn trong tiếp cận vốn vay tín dụng và hầu như doanh nghiệp không huy động được vốn trái phiếu. Bên cạnh đó, niềm tin của nhà đầu tư, tính thanh khoản thị trường thấp nên các doanh nghiệp kinh doanh bất

động sản thiếu vốn, áp lực nợ ngắn hạn, tổng nợ lớn hơn quy mô tài sản. Ngoài ra tỷ giá ngoại tệ, giá xăng dầu, giá vật liệu xây dựng biến động dẫn đến chi phí tăng cao, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Với lĩnh vực kinh doanh chính là bất động sản, du lịch và xây dựng, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Địa ốc First Real phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng và trực tiếp bị ảnh hưởng bởi diễn biến của nền kinh tế nên năm 2025 First Real đã đối mặt với không ít khó khăn trong hoạt động kinh doanh.

b) Rủi ro về lạm phát

Trong 9 tháng năm 2025, thị trường hàng hóa thế giới có nhiều biến động do ảnh hưởng bởi các yếu tố chính trị, kinh tế, xã hội của các quốc gia. Kinh tế toàn cầu ngày càng khó dự đoán khi tiếp tục đối mặt với nhiều rủi ro khó lường, đặc biệt là căng thẳng thuế quan và bảo hộ thương mại của Hoa Kỳ cùng với phản ứng đối phó của các nước. Việc Mỹ áp thuế cao với hơn 60 quốc gia đang tạo sự biến động mạnh trong chuỗi cung ứng toàn cầu, làm gia tăng nguy cơ, rủi ro trong sản xuất, chế biến và xuất khẩu. Căng thẳng thương mại giữa Mỹ, Trung Quốc và Liên minh châu Âu ảnh hưởng đến triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, xung đột quân sự Nga – Ukraine, xung đột tại Trung Đông tiếp tục leo thang tác động bất lợi đến ổn định khu vực và kinh tế thế giới. Nhiều quốc gia tiếp tục duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt, tổng cầu yếu khiến kinh tế toàn cầu tăng trưởng chậm. Lạm phát có xu hướng giảm nhưng các ngân hàng Trung ương vẫn tiếp tục theo dõi và điều chỉnh chính sách tiền tệ để đảm bảo tăng trưởng năm 2025. Lạm phát của Mỹ tháng 8/2025 tăng 2,9% so với cùng kỳ năm trước. Tại cuộc họp ngày 17/9/2025, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) đã quyết định giảm lãi suất điều hành 0,25 điểm phần trăm, đưa biên độ lãi suất xuống 4%-4,25%. Đây là lần cắt giảm đầu tiên trong năm, nhằm hỗ trợ tăng trưởng trong bối cảnh thị trường lao động có dấu hiệu chững lại. Trong tháng 8/2025, lạm phát của khu vực đồng Euro tăng 2% so với cùng kỳ năm trước; Anh tăng 3,8%; Tây Ban Nha tăng 2,7%; Đức tăng 2,2%; I-ta-li-a tăng 1,6%; Pháp tăng 0,9%. Tại châu Á, lạm phát tháng 8/2025 của Nhật Bản tăng 2,7%; Ấn Độ tăng 2,1%; Hàn Quốc tăng 1,7%; Phi-lip-pin tăng 1,5%. Ở chiều ngược lại, Trung Quốc giảm 0,4%; Thái Lan giảm 0,8%. Lạm phát của Việt Nam được kiểm soát ở mức phù hợp để hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế, CPI tháng 9/2025 tăng 3,38% so với cùng kỳ năm trước, bình quân 9 tháng năm 2025, CPI tăng 3,27% so với cùng kỳ năm 2024.

Tuy nhiên, một môi trường lạm phát được kiểm soát tốt sẽ hỗ trợ tích cực cho hoạt động kinh doanh sản xuất lâu dài của doanh nghiệp. Công ty cũng cần theo dõi sát sao tình hình kinh tế vĩ mô và các dự báo thị trường để giảm thiểu rủi ro về giá thông qua điều chỉnh điều chỉnh định hướng kinh doanh linh hoạt, phù hợp tình hình.

Để giảm thiểu tác động của rủi ro lạm phát đến hoạt động đầu tư kinh doanh, Công ty đã chủ động rà soát và tiết giảm chi phí hoạt động, siết chặt các hoạt động đầu tư

và tăng cường công tác phân tích, dự báo thị trường, đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu, cải tiến quy trình sản xuất nhằm giảm giá thành sản phẩm, giảm chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

c) Rủi ro về lãi suất

Đối với doanh nghiệp thì rủi ro lãi suất là rủi ro khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp và mức độ rủi ro về lãi suất cũng khác nhau giữa các ngành với nhau tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó.

Để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty có sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn và dài hạn từ các ngân hàng. Vì vậy, bất kỳ sự thay đổi nào của Ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại về chính sách tiền tệ, lãi suất cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Yếu tố lãi suất ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch kinh doanh cũng như tác động mạnh đến doanh thu và chi phí hoạt động tài chính.

Đối với Công ty Cổ phần Địa ốc First Real, thời gian qua hoạt động đầu tư kinh doanh của Công ty chủ yếu dựa vào vốn huy động của cổ đông, vốn tự có của doanh nghiệp và một phần lợi nhuận để lại chưa phân phối, trong khi lượng vốn vay ngân hàng chiếm một tỷ trọng rất nhỏ nên Công ty ít bị ảnh hưởng của rủi ro lãi suất. Tuy nhiên, trước yêu cầu mở rộng đầu tư kinh doanh theo chiến lược phát triển của First Real, rất có thể trong thời gian tới Công ty sẽ phải nâng tỷ trọng vốn vay trung hạn và dài hạn và vốn trái phiếu để tài trợ cho các dự án đầu tư. Khi đó rủi ro về lãi suất sẽ là một yếu tố mà Công ty cần quan tâm để có những giải pháp hợp lý trong việc sử dụng hiệu quả vốn vay.

d) Rủi ro về tỷ giá hối đoái

Là rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Địa ốc First Real chủ yếu thực hiện tại thị trường trong nước và các giao dịch đều sử dụng bằng đồng nội tệ nên sự biến động về tỷ giá ảnh hưởng không nhiều đến hoạt động của Công ty. Mặt khác, Công ty đang tích cực mở rộng dịch vụ du lịch để tăng nguồn thu bằng ngoại tệ nhằm cân bằng rủi ro về tỷ giá.

5.2. Rủi ro về luật pháp

Công ty Cổ phần Địa ốc First Real hoạt động dưới sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật kinh doanh bất động sản, Luật đất đai, luật nhà ở và các văn bản luật có liên quan. Việc thay đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật, đặc biệt là văn bản của Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Bộ tài nguyên môi trường đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của Công ty. Do chứng khoán là một lĩnh vực mới ở Việt Nam, nên hệ thống luật điều chỉnh còn đang được bổ sung và hoàn thiện, làm phát sinh những rủi ro tiềm ẩn liên quan đến sự điều chỉnh các văn bản pháp luật về lĩnh vực chứng khoán, và tính nhất quán

giữa Luật Chứng khoán và các văn bản luật khác liên quan.

Việc các quy định mới có hiệu lực cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của Công ty. Để hạn chế các tác động do rủi ro pháp lý, Bộ phận Pháp chế của Công ty với đội ngũ chuyên viên pháp lý có trình độ chuyên môn cao, am hiểu về thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản luôn kịp thời cập nhật và đánh giá các thay đổi về quy định pháp lý nhằm bảo đảm cho công ty hoạt động trong khuôn khổ quy định của pháp luật.

5.3. Rủi ro đặc thù

Môi giới bất động sản và bán các dự án đất nền do Công ty đầu tư là hoạt động kinh doanh chính của Công ty. Do vậy, Công ty có thể chịu những rủi ro đặc thù liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh như:

Rủi ro cạnh tranh

Thị trường bất động sản (BDS) Việt Nam quý 3 nói riêng và 9 tháng đầu năm 2025 cũng cho thấy sự phục hồi tích cực sau giai đoạn khó khăn, nhờ sự ổn định của nền kinh tế và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ. Một số tên tuổi lớn đang sở hữu các dự án bất động sản lớn tại khu vực Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh như Đất xanh Goup, Khải Hoàn Land, Công ty Golden Alpha, CTCP Dịch vụ Thương mại & Xây dựng Địa ốc Kim Oanh... là những đối thủ cạnh tranh lớn của Công ty trong các dự án bán đất nền. Hiện tại, các dự án đầu tư đất nền của công ty đều nằm tại Đà Nẵng và Quảng Nam. Do vậy, để tăng tính cạnh tranh và xây dựng vị thế thương hiệu, Công ty đã và đang định hướng phát triển đến phân khúc thị trường được các nhà đầu tư quan tâm và yêu thích; tập trung vào bán đất nền để quay vòng vốn nhanh và giảm thiểu biến động giá nhà đất trên thị trường so với tiến hành xây dựng các dự án xây dựng căn hộ, chung cư.

Với hoạt động môi giới, phân phối bất động sản, Công ty có thể gặp phải sự cạnh tranh từ các đối thủ lớn và có tên tuổi trong ngành như Công ty cổ phần bất động sản Thế Kỷ, Công ty cổ phần tập đoàn Đất Xanh... Tuy nhiên, Công ty có những lợi thế cạnh tranh nhất định so với các đơn vị khác trong ngành, đó là có hệ thống môi giới, nhân viên tư vấn am hiểu, bám sát tình hình thị trường bất động sản Đà Nẵng và Quảng Nam đã phát triển tập trung trên địa bàn. Thêm vào đó, để giảm thiểu rủi ro cạnh tranh, Công ty đã tiến hành hợp tác với các đơn vị môi giới uy tín để tiến hành phân phối bất động sản. Theo đó, Công ty trở thành sản liên kết của các đơn vị môi giới lớn hay các đơn vị phân phối độc quyền các sản phẩm bất động sản tại Đà Nẵng và Quảng Nam, chịu trách nhiệm tìm kiếm những nhà đầu tư tiềm năng cho các dự án. Khi giao dịch thành công, các đơn vị môi giới độc quyền hay đơn vị liên kết sẽ trả phí giao dịch thành công cho Công ty cổ phần Địa Ốc First Real.

Rủi ro thiếu hụt nguồn cung dự án do chủ đầu tư không đủ nguồn vốn để hoàn thành các dự án

Đầu tư vào thị trường bất động sản đòi hỏi một lượng vốn trung và dài hạn dồi dào cũng như một kế hoạch tài chính ổn định. Trong khi ở các nước phát triển, cấu trúc

nguồn vốn cho thị trường bất động sản khá đa dạng từ các định chế tài chính, quỹ tín thác, quỹ tiết kiệm, quỹ hưu trí, hay dòng vốn từ đầu tư nước ngoài...thì thị trường bất động sản Việt Nam lại phụ thuộc chủ yếu vào nguồn tín dụng của các ngân hàng thương mại. Theo thống kê của Hội môi giới bất động sản Việt Nam, doanh nghiệp bất động sản Việt Nam chỉ có vốn chủ sở hữu từ 15% đến 20% trên tổng mức đầu tư dự án trong khi có đến 70% đến 80% là vốn vay ngân hàng. Thêm vào đó, 65% tài sản đảm bảo dùng để vay vốn cũng là các dự án bất động sản được thế chấp. Do phụ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn vay từ các ngân hàng thương mại nên các doanh nghiệp trong ngành bất động sản, đặc biệt là chủ đầu tư các dự án phải đối mặt với thách thức lớn từ việc trả nợ vay, lãi vay, thiếu vốn giải ngân để hoàn thiện, cất nóc công trình. Sự lệch lạc trong cấu trúc nguồn vốn cho thị trường bất động sản đã tạo ra nhiều rủi ro cho thị trường như nhu cầu vốn từ các dự án bất động sản thiên về trung và dài hạn trong khi nguồn tín dụng từ các ngân hàng thương mại chỉ cung ứng được phần lớn là vốn vay ngắn hạn do chủ yếu huy động từ tiền gửi tiết kiệm của người dân. Hậu quả của việc thiếu hụt vốn dẫn tới rủi ro tài chính lớn đối với các doanh nghiệp phát triển các dự án bất động sản trong ngành.

Công ty cổ phần Địa Ốc First Real là đơn vị môi giới bất động sản. Vì vậy, Công ty có thể chịu tác động lớn và rủi ro từ thiếu hụt nguồn cung các dự án từ chủ đầu tư. Thêm vào đó, Công ty đã tiến hành góp vốn với chủ đầu tư dự án để mua dự án, đầu tư cơ sở hạ tầng. Khi dự án được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho từng lô, Công ty sẽ nhận lại phần vốn góp bằng các lô đất nền và tiến hành phân phối. Chủ đầu tư gặp khó khăn về tình hình tài chính có thể dẫn tới việc chậm tiến độ trong việc giải phóng mặt bằng, hoàn thiện các dự án cơ sở hạ tầng tối thiểu để được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho từng lô, từ đó ảnh hưởng tới tiến độ mở bán và thu hồi vốn của Công ty. Để hạn chế rủi ro trên, Công ty đã lựa chọn những chủ đầu tư uy tín, có tiềm lực về tài chính và lựa chọn các dự án phù hợp với lượng vốn Công ty có thể góp với chủ dự án để cùng đầu tư.

Rủi ro không thu hồi lại được các khoản tiền đảm bảo để được phân phối độc quyền/ nhận chuyển nhượng sản phẩm các dự án

Khoản tiền đặt cọc, ký cược, ký quỹ được Công ty đóng cho chủ đầu tư để đảm bảo cho việc thực hiện phân phối độc quyền/ nhận chuyển nhượng, chuyển giao sản phẩm các dự án để khai thác, kinh doanh. Để được hoàn trả lại được đủ số tiền đặt cọc, ký cược, ký quỹ ban đầu, Công ty phải tiến hành phân phối được một số lượng sản phẩm nhất định của dự án trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng. Trong trường hợp không phân phối đủ số lượng tối thiểu số sản phẩm như đã quy định trong hợp đồng, Công ty sẽ mất toàn bộ số tiền ký quỹ được tính trên số sản phẩm còn lại.

Để hạn chế rủi ro trên, Công ty luôn tiến hành khảo sát, đánh giá, đo lường chi tiết nhu cầu của thị trường với những dự án Công ty tham gia. Vì vậy, các dự án Công ty tiến hành môi giới độc quyền hoặc nhận chuyển nhượng lại để trực tiếp khai thác kinh doanh đều là những dự án có vị trí đắc địa, thu hút được sự quan tâm của người

mua nhà, nhà đầu tư ngay từ khi chuẩn bị mở bán.

Đối với các dự án Công ty thỏa thuận nhận chuyển nhượng lại sản phẩm để trực tiếp khai thác kinh doanh, Công ty luôn chuẩn bị kế hoạch và nguồn lực tài chính đủ để thanh toán và nhận chuyển nhượng khi dự án đáp ứng đủ điều kiện theo quy định và theo thỏa thuận các bên.

Đối với những dự án mà công ty thực hiện phân phối độc quyền, Trong trường hợp tốc độ mở bán không đạt được như kỳ vọng ban đầu của hai bên, Ban lãnh đạo Công ty cũng dự trù mức tài chính cần thiết để có thể nhận chuyển nhượng số sản phẩm chưa phân phối hết đó về Công ty để chủ động nguồn hàng và tiếp tục mở bán trong tương lai, hoặc có thể đàm phán với chủ đầu tư kéo dài thời hạn hợp đồng môi giới độc quyền một mức thời gian phù hợp với tình hình thực tế thị trường.

5.4. Rủi ro về quản trị công ty

Rủi ro xuất phát từ quản trị yếu kém là rủi ro tiềm ẩn, nhưng có thể ảnh hưởng lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông như rủi ro về quản trị tài sản và nguồn vốn, rủi ro về nguồn nhân lực, rủi ro về quy trình và hệ thống... Tuy nhiên, Công ty đã luôn chủ động giảm thiểu tối đa các rủi ro về quản trị Công ty thông qua việc tăng cường xây dựng tính hiệu quả của hệ thống quản trị rủi ro, tuân thủ đúng các quy định và chuẩn mực về quản trị công ty đối với công ty đại chúng niêm yết, thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo về kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và kế toán,... Nhờ vậy mà kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được duy trì ổn định và đạt tăng trưởng qua hàng năm.

5.5. Rủi ro khác

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh, những biến động về chính trị, xã hội trên thế giới... Nếu xảy ra, những rủi ro đó sẽ có thể gây thiệt hại về con người, tài sản của Công ty hoặc làm cho số lượng khách hàng của Công ty bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

a) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Từ 01/10/2024 đến 30/09/2025	Từ 01/10/2023 đến 30/09/2024	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	1.236.557.836.722	1.339.407.645.527	-8%

Doanh thu thuần	108.262.518.679	123.961.564.779	-13%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	16.777.475.964	8.691.524.225	93%
Lợi nhuận/Lỗ khác	- 7.004.457.825	- 259.215.913	2602%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	9.773.018.139	8.432.308.312	16%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.967.437.021	610.194.284	222%

b) Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Kết thúc năm tài chính 2025, Công ty đạt được doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế hợp nhất lần lượt là 108.262.518.679 đồng và 1.967.437.021 đồng. Theo đó, doanh thu thuần giảm 13% và lợi nhuận sau thuế tăng 222% so với kết quả đạt được năm 2024.

Kết thúc năm 2025, doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế đạt lần lượt là 36% và 3% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua trong bối cảnh thị trường bất động sản cả nước nói chung và thị trường khu vực Miền Trung nói riêng có nhiều thách thức. Việc các cơ quan chức năng đẩy mạnh việc triển khai rà soát các dự án phát triển đô thị và bất động sản, đồng thời do chịu sự ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh Covid -19 để lại đã khiến cho việc triển khai, phân phối các dự án của Công ty chậm trễ hơn so với dự kiến. Công ty đã tăng cường quan hệ hợp tác bền vững với các chủ đầu tư, chủ động nộp ngân sách các nghĩa vụ tài chính liên quan đến các dự án đang triển khai để duy trì lượng sản phẩm bất động sản được phân phối chất lượng và ổn định. Kết quả trong năm 2025, Công ty đã bàn giao thành công 16 sản phẩm đất nền, giảm 56% so với năm 2024.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Danh sách Ban điều hành

➤ Ban điều hành

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Ông Hà Thân Thúc Luân	Tổng Giám đốc
2	Ông Nguyễn Thế Trung	Phó Tổng giám đốc
3	Nguyễn Đức Toàn	Kế toán trưởng

➤ Những thay đổi trong ban điều hành:

Ông Nguyễn Xuân Trung không còn đảm nhiệm chức vụ Kế toán trưởng kể từ ngày 21/03/2025

2.2. Số lượng cán bộ, nhân viên

Tại First Real, phát triển nguồn nhân lực được coi là mục tiêu cốt lõi và động lực để thực hiện chiến lược phát triển của Công ty. Trong những năm qua, công tác tuyển dụng, đào tạo nhân sự luôn luôn được quan tâm với mục tiêu thu hút và xây dựng đội ngũ nhân sự có chất lượng làm việc tại Công ty. Trong năm 2025 mặc dù thị trường bất động sản có nhiều biến động, tuy nhiên đội ngũ nhân sự của First Real vẫn giữ nguyên tổng số lượng nhân sự so với năm 2024. Công ty đã đối mặt với nhiều thách thức to lớn do sự khủng hoảng của nền kinh tế, hàng chục nghìn doanh nghiệp phải đóng cửa, hàng triệu lao động mất việc làm. Trước tình hình đó Ban lãnh đạo First Real đã đưa ra các giải pháp ứng phó quyết liệt và linh hoạt nên các hoạt động đầu tư kinh doanh của Công ty vẫn được giữ vững. Tính đến 30/09/2025, số lượng lao động đang làm việc thường xuyên tại Công ty First Real là 29 người. Trong đó, lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm 86,2%; cao đẳng chiếm 6,9% và khác là 6,9%. Số lao động nữ trong Công ty chiếm tỷ lệ 51,7% trên tổng số lao động. Số lượng lao động của First Real dự kiến sẽ tăng thêm trong thời gian tới do yêu cầu đẩy mạnh phát triển các lĩnh vực đầu tư, kinh doanh của Công ty.

STT	Chỉ tiêu (Theo trình độ lao động)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
1	Trình độ trên Đại học và Đại học	25	86,2%
2	Trình độ Cao đẳng	2	6,9%
3	Trình độ trung cấp	0	0%
4	Trình độ lao động phổ thông	2	6,9%
Tổng cộng		29	100%

2.3. Thu nhập bình quân người lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Thu nhập bình quân	Đồng/người/tháng	13.897.154	13.902.348	10.861.033

2.4. Chế độ làm việc

Công ty luôn bố trí sắp xếp đủ việc làm cho người lao động và thực hiện đầy đủ các chế độ đối với người lao động theo các quy định.

Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày. Khi có yêu cầu về tiến độ công việc, kinh doanh, Công ty có thể yêu cầu CBNV làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động. Công ty luôn tuân thủ quy định về thời gian làm việc theo đúng quy

định của pháp luật lao động.

Nghỉ phép, Lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ, Tết theo đúng quy định của nhà nước.

Nghỉ ốm, thai sản: CBNV Công ty khi nghỉ ốm và thai sản sẽ được hưởng trợ cấp ốm đau do quỹ Bảo hiểm xã hội chi trả theo Luật Lao động.

Điều kiện làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc. Tại văn phòng của Công ty cũng như các đơn vị thành viên, văn phòng đại diện, Công ty luôn có đầy đủ trang thiết bị cần thiết để nhân viên làm việc với tiêu chuẩn 5 sao.

2.5. Chính sách tuyển dụng

Tuỳ theo từng vị trí tuyển dụng và căn cứ vào chức danh công việc, Công ty có yêu cầu riêng về tiêu chuẩn, điều kiện, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm.

Công ty đang hướng đến hoạt động hướng nghiệp tại các Trường đại học trên địa bàn Đà Nẵng cũng như các tỉnh lân cận nhằm mục tiêu tiếp cận được với các bạn sinh viên có năng lực làm việc để có thể tuyển dụng vào Công ty trong thời gian tới.

2.6. Chính sách đào tạo

Công tác đào tạo và huấn luyện nguồn nhân lực là một phần quan trọng trong định hướng phát triển bền vững của doanh nghiệp. Công ty thực hiện đào tạo nội bộ thường xuyên, đảm bảo mỗi CBCNV đều nắm vững nghiệp vụ, quy trình và cách thức triển khai thực hiện chuyên nghiệp.

Công ty chú trọng việc đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho toàn thể cán bộ công nhân viên của Công ty. Theo đó, Công ty liên tục tổ chức các khóa đào tạo ngoại ngữ, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho các nhân sự có nhu cầu học tập. Việc đào tạo được triển khai thực hiện ngay tại văn phòng công ty. Thời gian học tập, bồi dưỡng được sắp xếp hợp lý, đảm bảo yêu cầu công việc.

2.7. Chính sách lương thưởng và phúc lợi

Công ty áp dụng phương án trả lương theo chức danh công việc, theo năng suất, mức khoán tui theo vị trí công việc được giao, đảm bảo nguyên tắc phân phối theo lao động, vị trí công việc nhằm thu hút được nhân lực có trình độ cao.

Tiếp tục duy trì thực hiện chế độ phụ cấp cho các chức danh và vị trí có yêu cầu đặc biệt để đảm bảo khuyến khích lao động gắn bó làm việc lâu dài tại Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn xây dựng chế độ phúc lợi áp dụng đối với toàn thể cán bộ công nhân viên với những chế độ hấp dẫn, thu hút.

Để đảm bảo sức khỏe cho nhân viên, Công ty còn chủ động mua bảo hiểm tai nạn cho toàn bộ nhân viên Công ty để người lao động có thể luôn an tâm làm việc

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

3.1. Các khoản đầu tư lớn

Hoạt động kinh doanh của Công ty được tập trung phát triển, đầu tư vào các dự án đất nền do đất nền đang là loại hình bất động sản có giao dịch sôi động nhất tại các tỉnh

gần Đà Nẵng trong những năm trở lại đây. Năm bắt xu thế đó First Real đã ra mắt nhiều dự án phù hợp với thị hiếu khách hàng, qua đó duy trì vị thế là một trong những đơn vị kinh doanh bất động sản hàng đầu tại thị trường Đà Nẵng, miền Trung. Các dự án lớn mà Công ty đã thực hiện đầu tư như sau:

a) Dự án Khu tái định cư các dự án phường Điện Ngọc – Điện Dương:

Dự án Khu tái định cư phường Điện Ngọc – Điện Dương do Công ty TNHH Hoàng Tiên làm chủ đầu tư dự án. Dự án nằm tại phường Điện Dương và Điện Ngọc, thị xã Điện Bàn với phía tây bắc giáp sân golf Montgomerie Links, phía đông nam giáp khu tái định cư, phía đông bắc giáp đường ĐT603A và phía tây nam giáp sông Cổ Cò. Dự án có diện tích 192.180 m².

Dự án được triển khai theo phương thức Công ty hợp tác với Chủ đầu tư là Công ty TNHH Hoàng Tiên. Theo đó, khi các lô đất của Dự án đủ điều kiện chuyển nhượng theo quy định, Công ty TNHH Hoàng Tiên sẽ chuyển nhượng sang cho First Real và sau đó First Real sẽ chuyển nhượng sang cho Khách hàng.

Hiện nay, Dự án đã hoàn thiện cơ bản và đã tiến hành cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho hầu hết các lô đất tại Dự án. Công ty CP Địa ốc First Real đang phối hợp với Chủ đầu tư để hoàn thiện 100% Dự án và chuyển nhượng Quyền sử dụng đất cho Khách hàng của Công ty.

b) Dự án Khu nhà ở thương mại Mỹ Cảnh tại xã Bảo Ninh, thành phố Đồng Hới (“biệt thự cao cấp La Rivière và Lamer”)

Với quy mô 5,5 ha gồm 120 lô biệt thự sinh thái (từ 120m² - 400m²/sản phẩm) tọa lạc tại bán đảo Bảo Ninh (Đồng Hới, Quảng Bình), Dự án sở hữu vị trí đắc địa “Kê Giang – Cận Hải” bên dòng sông Nhật Lệ giao thoa cửa Biển. Nhờ lợi thế vị trí, dự án có phong thủy tốt, giúp khơi thông nguồn vượng khí, mang đến tài lộc và may mắn cho toàn thể cư dân tương lai của dự án. Từ Dự án, chỉ vài bước chân cư dân đã có thể dễ dàng di chuyển đến trung tâm thành phố Đồng Hới với các tiện ích đầy đủ và hiện đại.

Dự án sở hữu tiện ích nội khu đa dạng, dịch vụ đầy đủ, hoàn hảo như: nhà hàng, spa-gym, hồ bơi, cầu cảng – bến du thuyền, sân tennis, sân Golf, khu vui chơi trẻ em, khu thể thao nước, bãi biển... mang đến cho cư dân một cuộc sống trọn vẹn, một phong cách sống đẳng cấp, hài hòa cả về giá trị vật chất lẫn tinh thần.

Dự án được Công ty nhận chuyển nhượng lại từ Chủ đầu tư là Công ty CP Tập đoàn Trường Thịnh. Hiện nay, Dự án đã hoàn thiện và đã được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất với thời hạn lâu dài. Công ty Cổ phần Địa ốc First Real đã và đang phối hợp với các công ty môi giới và các đại lý môi giới để tìm kiếm và chuyển nhượng các Quyền sử dụng đất đối với các lô đất còn lại cho Khách hàng.

c) Dự án Concordia Tower - Phú Yên

Concordia Tower - Phú Yên sở hữu vị thế “vàng” đất giá bậc nhất thành phố Tuy Hòa, ngay 4 mặt tiền đường: Hùng Vương, Nguyễn Hữu Thọ, Phạm Ngọc Thạch và đường

quy hoạch 8m. Đây được xem là những tuyến đường trọng yếu kết nối đến nhiều tuyến đường khác của Phú Yên.

Với quy mô 5.753,77m² (dự kiến cao 90m - 30 tầng), dự án được quy hoạch trở thành khu phức hợp, bao gồm: một khu trung tâm thương mại, căn hộ Condotel và khách sạn cao cấp. Chỉ trong vòng 10 phút cư dân dễ dàng di chuyển đến tất cả các tiện ích xung quanh dự án như: trung tâm hành chính, trường học, chợ, bệnh viện, địa điểm vui chơi giải trí, biển Tuy Hòa, Ga Tuy Hòa, cảng hàng không Tuy Hòa, cùng nhiều địa danh du lịch hấp dẫn: Vịnh Vũng Rô, Bãi Môn – Mũi Điện, Dầm Ô Loan...

Concordia Tower - Phú Yên khi hoàn thành hứa hẹn sẽ trở thành điểm nhấn kiến trúc trên con đường của ngõ vào thành phố Tuy Hòa, đồng thời mang đến những chuẩn mực sống mới, không chỉ là nơi an cư, nghỉ dưỡng mà mở ra cơ hội đầu tư có một không hai cho quý khách hàng đón đầu thị trường bất động sản ở eo biển miền Trung.

Dự án hiện được Công ty đầu giá thành công vào tháng 5/2019. Hiện Công ty vẫn đang lên kế hoạch triển khai xây dựng dự án.

d) Dự án Khu đô thị An Phú (“Dự án Khu Đô thị Quốc tế The Trident City”)

Dự án Khu đô thị Quốc tế The Trident City do Công ty CP Đầu Tư Phát triển Hạ tầng Quảng Nam làm chủ đầu tư. Dự án có tổng diện tích 29,9 ha, tọa lạc tại vị trí chiến lược, nằm trên trục quy hoạch huyết mạch, nơi “con đường tri thức” Lê Thánh Tôn giao thoa cùng trục đường “thương mại” Điện Biên Phủ, liên kế đường Trung Nữ Vương - The Trident City mang trong mình sứ mệnh thay đổi diện mạo Tam Kỳ trong tương lai.

The Trident City được quy hoạch chuẩn đô thị quốc tế với 62% diện tích đất dành cho cảnh quan, cây xanh... Bên cạnh đó là nhiều tiện ích nội khu phải kể đến như: công viên trung tâm 15.500m², Trường mẫu giáo Rạng Đông đồng thời là các định hướng xây dựng công trình công cộng như trung tâm thương mại, bệnh viện, các tòa cao ốc,... Cùng với đó là trục đường trung tâm 69m và cảnh quan kênh nước sinh thái làm điểm nhấn cho dự án. Hệ thống đường, vỉa hè từ 20m đến 38m và tỷ lệ sở hữu mặt tiền nhà theo tiêu chuẩn sống cao cấp từ 7m đến 10m. Ngoài ra, toàn dự án đã được lắp đặt hệ thống điện âm 100%.

Chỉ trong vòng 10 phút cư dân dễ dàng di chuyển đến tất cả các tiện ích xung quanh dự án như: trung tâm hành chính, trường học, chợ, bệnh viện, địa điểm vui chơi giải trí, biển Tuy Hòa, Ga Tuy Hòa, cảng hàng không Chu Lai, cùng nhiều địa danh du lịch hấp dẫn: Biển Tam Thanh, Làng Bích Họa, Hồ Phú Ninh, Pháp Chăm Chiên Đàn, Địa đạo Kỳ Anh...

Năm 2022, đơn vị hợp tác đầu tư và phát triển dự án CTCP Địa Ốc First Real đã tổ chức lễ khởi công tuyến phố thương mại The Trident City và đã đưa vào hoạt động trong năm nay.

Đồng thời ra mắt phân khu Trident Park View, phân khu duy nhất sở hữu 2 công viên - Mảnh ghép định danh “không gian sống xanh”, đại diện cho những giá trị vượt trội,

đẳng cấp nhất của thương hiệu The Trident City, nơi sở hữu môi trường sống hài hòa giữa thiên nhiên, đích đến hoàn hảo dành cho những “vị khách” đang tìm kiếm một nơi an cư - đầu tư bền vững.

Tính tới thời điểm 31/10/2025, Công ty First Real đã hoàn thiện và bàn giao 157 Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho Khách hàng của Dự án.

3.2. Các công ty con, công ty liên kết

Tình hình tài chính của các công ty con, công ty liên kết trong năm 2025 như sau:

- Công ty Cổ phần Đầu Tư Bất Động Sản Primo:

Chỉ tiêu	Từ 01/10/2024 đến 30/09/2025	Từ 01/10/2023 đến 30/09/2024	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	112.744.025.440	140.965.887.888	-20%
Doanh thu thuần	888.840.000	1.884.310.398	-53%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	- 1.022.956.572	- 1.036.304.809	-1%
Lợi nhuận/Lỗ khác	- 1.703.939	- 4.117.400	-59%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	- 1.024.660.511	- 1.040.422.209	-2%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	- 1.024.660.511	- 1.106.832.068	-7%

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Từ 01/10/2024 đến 30/09/2025	Từ 01/10/2023 đến 30/09/2024	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	1.236.557.836.722	1.339.407.645.527	-8%
Doanh thu thuần	108.262.518.679	123.961.564.779	-13%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	16.777.475.964	8.691.524.225	93%
Lợi nhuận/Lỗ khác	- 7.004.457.825	- 259.215.913	
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	9.773.018.139	8.432.308.312	16%

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.967.437.021	610.194.284	222%
--	---------------	-------------	------

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,6	1,81	
+ Hệ số thanh toán nhanh <u>Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	3,06	2,51	
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,45	0,40	
+ Hệ số Nợ/vốn chủ sở hữu	0,81	0,66	
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	0,17	0,16	
+ Vòng quay tổng tài sản: Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	0,09	0,08	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1. Cổ phần

Vốn điều lệ: 706.696.200.000 đồng

Số lượng cổ phiếu đã phát hành: 70.669.620 cổ phiếu

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Cổ phiếu thường: 70.669.620 cổ phiếu

Cổ phiếu ưu đãi: 0 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 70.669.620 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu quỹ: 0 cổ phiếu

Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do: 70.669.620 cổ phiếu

Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng: 0 cổ phiếu

5.2. Cơ cấu cổ đông

a) Cơ cấu cổ đông

STT	Đối tượng	Số lượng cổ đông	Số lượng cp nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Cổ đông trong nước	1750	70,505,169	99.77
	- Tổ Chức	8	84,811	0.12
	- Cá nhân	1742	70,420,358	99.65
2	Cổ đông nước ngoài	15	164,451	0.23
	- Tổ chức	6	143,726	0.20
	- Cá nhân	9	20,725	0.03

(Theo Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán tại ngày 30/07/2025 do Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam cung cấp)

b) Danh sách cổ đông lớn

Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ/VĐL
Ông Nguyễn Anh Tuấn	201816868	Căn hộ B29.07, chung cư cao cấp HAQL, 72 Hàm Nghị, Thanh Khê, Đà Nẵng.	10,751,758	15.21
Ông Vũ Hoàng Việt	001087025956	Nq11-35 Vinhomes Riverside 2, Phúc Đông, Long Biên, Hà Nội	4,528,436	6.41

(Theo Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán tại ngày 30/07/2025 do Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam cung cấp)

5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Không

5.4. Giao dịch cổ phiếu quỹ

Không

5.5. Các chứng khoán khác

Không

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong bối cảnh kinh tế thế giới tiếp tục có nhiều biến động, thị trường bất động sản Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2025 đã ghi nhận những tín hiệu phục hồi đáng chú ý. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực, vẫn còn không ít những khó khăn, vướng mắc cần tháo gỡ.

Hệ thống pháp luật, dù đã sửa đổi, bổ sung, song còn bất cập, đặc biệt trong lĩnh vực đất đai, đấu thầu, chấp thuận chủ trương và lựa chọn nhà đầu tư. Công tác bồi thường, giải phóng mặt bằng, tái định cư còn chậm; việc xác định giá đất ở nhiều nơi còn khó.

Ngoài ra, phân khúc nhà ở còn bất cập, trong đó sản phẩm chủ yếu là phân khúc cao cấp, có lúc giá nhà ở tăng đột biến, nhất là tại các thành phố lớn.

Trong 9 tháng đầu năm 2025, cả nước có hơn 1.810 dự án nhà ở, khu đô thị mới đang triển khai, trong đó có 1.071 dự án nhà ở thương mại với quy mô khoảng 398.123 căn hộ. Ngoài ra, có 478 dự án đầu tư xây dựng hạ tầng để chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho người dân tự xây dựng nhà ở và 312 dự án nhà ở xã hội với khoảng 245.469 căn.

Tính đến tháng 9/2025, tổng số giao dịch bất động sản trên cả nước đạt khoảng 430.769, tăng nhẹ 1% so với cùng kỳ năm 2024.

Đáng chú ý, các chính sách hỗ trợ nhà ở tiếp tục được triển khai mạnh mẽ. Đến tháng 7/2025, cả nước đã hỗ trợ được 34.754 hộ nghèo có công với cách mạng về nhà ở. Đến tháng 8, có thêm 58.040 hộ nghèo được hỗ trợ xây dựng, sửa chữa nhà ở, vượt tiến độ so với quy định.

Theo các chuyên gia, giá bất động sản ở Việt Nam đang ở mức cao, đặc biệt tại Hà Nội và TPHCM, vượt xa khả năng chi trả của phần lớn hộ gia đình. Trong khi đó, phân khúc nhà ở xã hội dù giá mềm hơn nhưng nguồn cung còn hạn chế, chưa đủ cân đối với nhu cầu thực tế.

Phân tích từ số liệu trên cho thấy, đối với nhà ở xã hội, giá bán phổ biến 15 - 25 triệu đồng/m². Và với căn hộ 50 m², người dân phải chi từ 750 triệu đến 1,25 tỷ đồng. Dù rẻ hơn nhiều so với nhà thương mại, nhưng với mức thu nhập trung bình hiện nay, người lao động vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận. Bên cạnh đó, nhìn ở thị trường giao dịch, có 430.769 giao dịch, tăng nhẹ 1%, cho thấy nhu cầu vẫn có, nhưng không bùng nổ, phản ánh sức mua bị hạn chế bởi giá cao.

Hiện nay, hệ thống pháp luật liên quan tuy đã được sửa đổi, bổ sung nhưng vẫn còn bất cập, đặc biệt trong lĩnh vực đất đai, đấu thầu, đấu giá... gây khó khăn cho các dự án. Song song với đó, việc tổ chức triển khai thực hiện pháp luật về quy hoạch, đất đai, nhà ở còn chậm, nhất là trong công tác thẩm định, chấp thuận chủ trương đầu tư. Công tác bồi thường, hỗ trợ, tái định cư còn vướng mắc, xác định giá đất nhiều khi thiếu chính xác, dẫn đến chậm trễ và chi phí đội lên cao.

Ngoài ra, một số địa phương chưa bám sát chương trình, kế hoạch phát triển nhà ở đã được phê duyệt, dẫn đến thiếu chủ động trong quản lý cơ cấu sản phẩm và triển khai dự án. Doanh

ngành bất động sản cũng gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận vốn tín dụng, trong khi thị trường trái phiếu còn tiềm ẩn rủi ro.

Những hạn chế này cho thấy bức tranh thị trường bất động sản hiện nay không chỉ chịu áp lực từ phía cung - cầu, mà còn vướng mắc nặng nề về thể chế và thực thi.

Về phía First Real, chịu ảnh hưởng trực tiếp từ thị trường bất động sản chung cả nước nên Công ty vẫn chưa có sự chuyển biến trong hoạt động kinh doanh, cụ thể, trong năm 2025, First Real ghi nhận doanh thu thuần, đạt 108.262.518.679 đồng và đạt 36% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua, lợi nhuận sau thuế đạt 1.967.437.021 đồng và đạt 3% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua. Như vậy, trên kết quả tổng kết năm 2025 Công ty chưa thể đạt được kết quả kinh doanh mà ĐHCĐ đã đề ra. Nguyên nhân xuất phát từ đặc thù của các sản phẩm mà Công ty đang triển khai kinh doanh. Phân khúc các sản phẩm kinh doanh nằm chủ yếu ở đất nền dự án và bất động sản du lịch. Những khó khăn trước đó vẫn chưa được gỡ bỏ, chủ yếu do các chủ đầu tư phải đối mặt không ít khó khăn liên quan đến việc thu xếp nguồn vốn, huy động nguồn lực để phát triển dự án, vướng mắc từ các quy định mới, công tác giải tỏa mặt bằng. Từ đó, ảnh hưởng đến tiến độ triển khai, bỏ lỡ những cơ hội thị trường nhất định.

Trên cơ sở những kết quả ghi nhận được từ 9 tháng đầu năm 2025, Công ty First Real tin rằng nếu các yếu tố như chính sách pháp lý, tài chính và đầu tư công tiếp tục được cải thiện, thị trường khả năng sẽ "tăng nhiệt" trong giai đoạn cuối năm và kéo dài trong các năm tiếp theo khi hàng lang pháp lý mới chính thức đi vào cuộc sống, khi các chủ đầu tư tiếp tục đẩy mạnh triển khai dự án,... Cùng với việc Nhà nước sẽ tiếp tục tăng cường giám sát và điều tiết thị trường, bảo đảm sự ổn định và phát triển đúng hướng. Đồng thời, xu hướng bất động sản xanh đang nổi lên, được kỳ vọng sẽ dẫn dắt thị trường trong chu kỳ mới. Các phân khúc sẽ tiếp tục ghi nhận sự phục hồi: căn hộ cao cấp tiếp tục dẫn dắt thị trường, biệt thự, liền kề trở nên sôi động, đất nền pháp lý sạch thu hút nhà đầu tư, và nhà ở xã hội sẽ có thêm cơ hội nhờ vào các quy định mới. Bất động sản công nghiệp tăng trưởng, bất động sản du lịch nghỉ dưỡng sẽ có cơ hội cải thiện.

Với tinh thần hành động quyết liệt, khẩn trương, nhất quán, Ban lãnh đạo First Real đã kịp thời, chủ động đưa ra các giải pháp ứng phó với những diễn biến mới, để bắt kịp với xu thế mới trong chu kỳ tăng trưởng mới của Bất động sản.

Biết rằng Công ty đang trải qua giai đoạn khó khăn nhưng đây cũng chính là lúc để Công ty chứng minh thực lực, nâng cao nội lực và gia tăng tính cạnh tranh, thông qua việc tái cấu trúc và đưa ra chiến lược đầu tư phù hợp. First Real tin rằng sau mỗi lần đối diện cùng khó khăn hay thách thức, khủng hoảng, Công ty chắc chắn lại đứng dậy mạnh mẽ, quyết tâm hơn. First Real đang có sự chuẩn bị khá kỹ lưỡng cho hành trang sắp tới cụ thể, First Real đang chủ động cập nhật và nắm bắt kịp thời các thay đổi mới. Đồng thời, First Real đã có kế hoạch điều chỉnh chiến lược kinh doanh để phù hợp với hàng lang pháp lý và xu hướng phát triển thị trường. Tăng cường tham gia các chương trình đào tạo, đảm bảo toàn bộ nhân viên kinh doanh phải thi sát hạch chứng chỉ hành nghề, đây là bước đi quan trọng để xây dựng sự chuyên nghiệp và uy tín trong nghề. Phối hợp với chủ đầu tư đẩy mạnh nghiên cứu phát triển

sản phẩm theo đúng xu hướng và khả năng chi trả của phần đông người dân. Các sản phẩm giao dịch bất động sản phải nâng cao trách nhiệm trong việc thẩm định pháp lý dự án, nhằm đảm bảo lựa chọn những dự án chất lượng tham gia phân phối. Đây là những nền tảng vững chắc cho First Real để bứt phá trong chu kỳ bất động sản sắp tới.

Tuy kết quả kinh doanh năm 2025 tăng trưởng chậm lại do ảnh hưởng chung của nền kinh tế và thị trường bất động sản, First Real đã quyết tâm, nỗ lực đồng lòng cùng người lao động cố gắng để vượt qua những khó khăn ngắn hạn và duy trì phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

2. Tình hình tài chính

2.1. Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	2025 VND	2024 VND	Tăng (giảm) (%)
Tài sản ngắn hạn	738.305.580.716	815.394.883.921	-9%
Tiền và các khoản tương đương tiền	4.362.713.652	5.857.974.132	-26%
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	35.150.706.829	15.874.200.043	121%
Trả trước cho người bán ngắn hạn	87.886.026.182	170.887.411.462	-49%
Phải thu ngắn hạn khác	336.691.024.298	373.405.200.580	-10%
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-22.729.876.487	-19.616.234.047	16%
Hàng tồn kho	294.156.393.101	266.162.166.740	11%
Tài sản ngắn hạn khác	2.788.593.141	2.824.165.011	-1%
Tài sản dài hạn	498.252.256.006	524.012.761.606	-5%
Các khoản phải thu dài hạn	176.959.770.079	201.311.000.000	-12%
Tài sản cố định	561.421.561	1.511.350.484	-63%
Bất động sản đầu tư	56.671.982.251	57.160.127.459	-1%
Tài sản dở dang dài hạn	51.903.101.672	51.561.298.908	1%

Đầu tư tài chính dài hạn	200.836.061.484	200.239.613.267	0,3%
Tài sản dài hạn khác	11.319.918.959	12.229.371.488	-7%
TỔNG TÀI SẢN	1.236.557.836.722	1.339.407.645.527	-8%

Tổng tài sản của Công ty tại thời điểm kết thúc năm tài chính 2025 là 1.236 tỷ đồng, giảm 8% so với cùng kỳ năm 2024. Cơ cấu giá trị tài sản giảm ở khoản mục Tài sản ngắn hạn với các khoản mục giảm chủ yếu là Trả trước cho người bán ngắn hạn với tỉ lệ giảm 49%, Tiền và các khoản tương đương tiền với tỉ lệ giảm 26% và ở khoản mục Tài sản dài hạn với khoản mục giảm chủ yếu là Tài sản cố định với tỉ lệ giảm 63%.

2.2. Tình hình nợ phải trả

Chỉ tiêu	2025 (VND)	2024 (VND)	Tăng (giảm) (%)
Nợ ngắn hạn	407.640.271.731	509.617.066.010	-20%
Phải trả người bán ngắn hạn	9.545.864.816	1.300.794.622	634%
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	107.805.937.379	112.248.749.803	-4%
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	70.270.416.082	53.724.107.163	31%
Phải trả người lao động	551.706.755	1.002.871.814	-45%
Chi phí phải trả ngắn hạn	31.272.369.293	16.953.695.090	84%
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	888.840.000	888.840.000	0%
Phải trả ngắn hạn khác	35.785.148.304	26.456.466.386	35%
Vay ngắn hạn	151.519.989.102	297.041.541.132	-49%
Nợ dài hạn	84.917.193.042	87.757.644.588	-3%
Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	6.473.718.000	7.362.558.000	-12%
Phải trả dài hạn khác	78.000.000.000	0	
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	0	80.153.563.737	-100%
Vốn chủ sở hữu	744.000.371.949	742.032.934.929	0,27%
TỔNG NGUỒN VỐN	1.236.557.836.722	1.339.407.645.527	-8%

Tổng nợ phải trả của Công ty tại thời điểm cuối năm tài chính 2025 là 492 tỷ đồng, giảm 18% so với cùng kỳ năm 2024. Trong đó chủ yếu là khoản Vay và nợ thuê tài chính dài hạn

giảm 80,1 tỷ đồng, giảm 100%. Nhìn chung cơ cấu Nợ trên tổng tài sản của Công ty luôn được duy trì ở mức ổn định và an toàn, thể hiện cam kết của Công ty khi luôn đảm bảo tính thanh khoản, quyền lợi của khách hàng, cổ đông và các đối tác khác.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Để quản lý tốt công ty trong giai đoạn phát triển với tốc độ tăng trưởng rất cao, First Real chú trọng nâng cấp hệ thống quản lý doanh nghiệp và đã đạt được những chuyển biến đáng kể. Công ty đặc biệt ưu tiên cho sự đổi mới và nâng cao năng lực cũng như ứng dụng công nghệ thông tin.

First Real vốn có nền tảng về quy trình và hệ thống quản lý. Để đáp ứng nhu cầu phát triển mới, yêu cầu quy trình và hệ thống này cần được cải tiến chuyên nghiệp hơn để vừa đảm bảo tính chặt chẽ, sâu sát, tuân thủ, vừa đủ với sự cởi mở linh hoạt để đón nhận và hỗ trợ các xu hướng mới.

Do đó, song hành với hoạt động kinh doanh của công ty, hoạt động nâng cấp, đổi mới cơ cấu bên trong cũng được diễn ra xuyên suốt thông qua việc cập nhật các chính sách quản lý, điều chỉnh các quy định, quy trình để phù hợp với nhu cầu thực tiễn và quy định pháp luật.

Công ty đang dần hoàn thiện và ổn định hoạt động của các phòng ban Kế hoạch và Bộ phận nghiên cứu phát triển, phân chia rõ ràng mục đích, hiệu quả và chức năng của từng bộ phận theo đúng chuyên môn và nghiệp vụ.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Căn cứ vào tình hình thực tế tại công ty và kế hoạch đầu tư trong thời gian tới, Công ty đặt kế hoạch kinh doanh năm 2026 như sau:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2025	Kế hoạch Năm 2026	% KH/TH
Doanh thu thuần	108.262.518.679	230.000.000.000	212
Lợi nhuận sau thuế	1.967.437.021	80.000.000.000	4066
Vốn điều lệ	706.696.200.000	706.696.200.000	100

(Nguồn: CTCP Địa Ốc First Real, Số liệu thực hiện năm 2025 được lấy trên BCTC kiểm toán hợp nhất năm tài chính kết thúc ngày 30/09/2025)

Các biện pháp thực hiện:

- Về hoạt động kinh doanh, môi giới bất động sản:
 - + Tiếp tục củng cố, mở rộng mạng lưới phân phối, môi giới các sản phẩm bất động sản
 - Mở rộng hệ thống sàn giao dịch trực tuyến, các văn phòng đại diện ra các tỉnh có tiềm năng tăng trưởng bất động sản trên cả nước. Các địa phương được lựa chọn để đặt thêm hoặc mở mới các sàn truyền thống, các văn phòng đại diện có mức độ tăng trưởng kinh tế cao như Đà Nẵng, Quảng Nam...

- Đồng thời, Công ty chú trọng phát triển mạng lưới phân phối với các sàn liên kết, các doanh nghiệp môi giới ở dưới các địa phương. Chính sách này giúp công ty tiết giảm các khoản chi phí cố định, chi phí quản lý doanh nghiệp trong vận hành. Với các sàn truyền thống và các đội môi giới, nếu hoạt động không hiệu quả, Công ty sẽ tiến hành phân tách và sát nhập với các đơn vị khác.
- + Tăng cường kiểm soát nguồn cung các dự án
 - Để có lượng sản phẩm bất động sản phân phối chất lượng và ổn định, Công ty tiếp tục đẩy mạnh, tăng cường quan hệ hợp tác với các chủ đầu tư các dự án với mục tiêu đồng hành cùng với chủ đầu tư các dự án trong quá trình phát triển sản phẩm.
 - Công ty đẩy mạnh hoạt động đầu tư, góp vốn với chủ đầu tư để mua dự án. Sau khi dự án được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo từng lô, Công ty sẽ nhận lại số lô đất tương ứng với số vốn góp ban đầu. Đồng hành phát triển dự án cùng với chủ đầu tư từ lúc dự án bắt đầu triển khai giúp Công ty có nguồn cung dự án dồi dào.
- *Về quản lý tài chính:*
 - + Đảm bảo tỷ lệ nợ vay trong cơ cấu nguồn vốn của First Real luôn nằm trong tầm kiểm soát. Nhằm tạo nên một nền tảng tài chính ổn định và hạn chế các tác động từ biến động lãi suất cũng như áp lực tài chính trong hoạt động kinh doanh của mình. Để có được nguồn tài chính lành mạnh, đảm bảo cho sự phát triển bền vững trong tương lai, First Real đưa ra các biện pháp sau:
 - Đẩy mạnh công tác thẩm định chất lượng nhà đầu tư, thường xuyên đánh giá, theo dõi các khoản nợ phải thu khách hàng nhằm hạn chế tỷ lệ nợ phải thu khó đòi, nâng cao chất lượng doanh thu của Công ty
 - Các bộ phận nghiệp vụ thường xuyên phân tích, đề xuất các vấn đề tài chính để tham mưu cho Ban Lãnh đạo một cách nhanh chóng, chính xác và toàn diện về thực trạng hoạt động tài chính. Chú trọng thực hiện tốt việc tham mưu, đề xuất những giải pháp hữu hiệu trong từng thời điểm, từng tình hình.
 - Thực hiện tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2026.
 - Nâng cao năng lực chuyên môn cán bộ nhân viên khối Tài chính – kế toán, kịp thời cập nhật và áp dụng, tuân thủ các quy định mới nhất về quản lý tài chính
 - Công bố thông tin tài chính minh bạch và kịp thời.
- *Về hoạt động Marketing:*
 - + Tiếp tục đẩy mạnh vào hoạt động truyền thông Marketing, xây dựng hình ảnh và phát triển thương hiệu để khẳng định vị thế của mình trên thị trường bất động sản.
 - + Đa dạng các hình thức marketing các sản phẩm của Công ty như trang web bất động sản, quảng cáo cho các kênh digital.
 - + Hoàn thiện các website của Công ty nhằm cung cấp thông tin về các dự án Công ty

phân phối hoặc những dự án công ty đầu tư. Bên cạnh phương thức quảng bá truyền thống, mở rộng thêm các kênh quảng bá mới trên các phương tiện truyền thông phổ biến hiện nay như Facebook, Youtube, ... Nhờ vậy, tập khách hàng của Công ty sẽ ngày càng được mở rộng và số lượng các sản phẩm bất động sản môi giới thành công sẽ tăng lên.

+ Chú trọng xây dựng hình ảnh, thương hiệu của công ty trong mắt khách hàng.

- *Về quản lý nhân sự:*

Hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, ngoài yêu cầu phải có tiềm lực tài chính đủ mạnh thì chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty luôn quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần của người lao động. Các chính sách về lao động luôn hướng đến sự bình đẳng, trả lương công bằng theo năng lực và chú trọng đến sự phát triển năng lực của từng cá nhân. Bên cạnh đó, Công ty luôn nỗ lực tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh, thân thiện cho tập thể cán bộ nhân viên. Cán bộ nhân viên Công ty hàng năm đều được tổ chức khám sức khỏe định kỳ, được tạo điều kiện tham gia các hoạt động văn nghệ, thể thao, các hoạt động tình nguyện, hoạt động xã hội, ...

5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty

6.1. Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường (tiêu thụ nước, năng lượng, phát thải...)

Trong năm qua, Công ty đã vận động các cán bộ công nhân viên thực hiện chiến dịch tiết kiệm và giảm phát thải như sau: Dọn vệ sinh nơi làm việc, tạo môi trường làm việc trong lành, làm nên một nếp sống văn minh trong mỗi cá nhân người lao động; Thực hiện sắp đặt cây xanh quanh nơi làm việc nhằm tạo thêm mảng xanh nơi làm việc, góp phần tạo tâm lý thoải mái cho người lao động; Tận dụng ánh sáng tự nhiên bằng cách kéo rèm che lên cao vào buổi sáng; Tắt hết hệ thống lạnh trước khi hết giờ làm việc 10 phút; Dùng bình nước tái sử dụng thay vì dùng bình đóng chai dùng một lần; Sử dụng tiết kiệm giấy, in hai mặt.

6.2. Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động

Người lao động là một trong những yếu tố quyết định đến sự phát triển bền vững của Công ty. Trước bối cảnh nhiều doanh nghiệp bất động sản phá sản, làn sóng thất nghiệp lan rộng, nhưng First Real vẫn đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động. Ban lãnh đạo luôn tạo điều kiện để người lao động có thể phát huy hết khả năng trong một môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp. Thực hiện công tác đào tạo tại chỗ đối với nhân sự mới tuyển dụng, thử việc, đào tạo phát triển nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ đối với nhân sự kế thừa. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cũng không ngừng cải cách chính sách lương thưởng, phúc lợi, để góp phần nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

First Real luôn đảm bảo rằng tất cả người lao động tại Công ty được bảo vệ theo quy định của pháp luật và nhận các quyền lợi cơ bản như lương, thưởng, phụ cấp, bảo hiểm và điều kiện làm việc an toàn, cam kết toàn bộ hợp đồng ký kết với CBNV đều được ký hợp đồng lao động theo đúng quy định của pháp luật.

6.3. Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương

Bên cạnh mục tiêu hoạt động vì lợi nhuận, tối đa hóa lợi ích cho cổ đông, First Real còn quan tâm đến việc chia sẻ một phần lợi nhuận của mình vào sự phát triển chung của xã hội, cộng đồng người dân sinh sống trong địa bàn hoạt động của Công ty.

Ý thức trách nhiệm với môi trường và xã hội được thể hiện cụ thể trong mọi hoạt động phát triển của Công ty. Một số chính sách tiêu biểu:

- Khi phát triển một dự án, First Real luôn chú trọng đến tính hài hòa của quy hoạch tổng thể, tính thẩm mỹ của thiết kế và chất lượng xây dựng. Đây là điều kiện đầu tiên để đảm bảo giá trị văn hóa, mỹ quan và văn minh đô thị.
- Tuân thủ nghiêm túc việc đảm bảo tỷ lệ mảng xanh tại các dự án, tuyệt đối không hy sinh tỷ lệ này cho nhu cầu nâng cao doanh thu và lợi nhuận.
- Luôn lựa chọn các đối tác, nhà thầu, nhà cung cấp tuân thủ các quy định về môi trường, đảm bảo yêu cầu kiến tạo những sản phẩm đáp ứng tốt nhất các tiêu chí về tiện ích và môi trường sống cho khách hàng và cộng đồng.

Trên hành trình phát triển, với số lượng dự án và sản phẩm ngày càng mở rộng, quy mô ngày càng lớn, First Real càng chú trọng đầu tư hơn cho vấn đề này. Đặc biệt, Công ty luôn sâu sát với những chỉ tiêu cụ thể về hiệu quả tiêu thụ nước, năng lượng, rác thải... Định hướng xuyên suốt là lựa chọn các giải pháp, công nghệ, sản phẩm giúp tối ưu hiệu quả bảo vệ môi trường từ quá trình thi công dự án đến quá trình vận hành, sử dụng của Khách hàng sau này.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội

Từ những tháng đầu năm 2025 thị trường bất động sản đã có những bước phục hồi một cách chậm rãi nhưng sự chậm rãi này lại tạo nên sự bền vững hơn cho thị trường, với những tín hiệu cải thiện ngày càng rõ rệt, và thể hiện rõ nét hơn trong những tháng cuối năm 2025. Điều này thể hiện ở các số liệu kinh tế tích cực 9 tháng năm 2025 như: Tăng trưởng GDP tốc độ tăng ước đạt 7,85% so với cùng kỳ năm trước, tiệm cận tới kịch bản mục tiêu 8%; thu hút FDI ước đạt 18,80 tỷ USD, tăng 8,5% so với cùng kỳ năm trước, là mức cao nhất của 9 tháng các năm trong giai đoạn 2021-2025; tín dụng được cải thiện, mặt bằng lãi suất vay vẫn giữ ở mức thấp và tiến độ giải ngân đầu tư công được thúc đẩy... đây chính là các yếu tố giúp thị trường BĐS sẽ tiếp tục khởi sắc trong những tháng cuối năm.

Trong 6 tháng đầu năm 2025, thị trường bất động sản Việt Nam đã có nhiều chuyển biến tích cực, từng bước hướng đến chu kỳ phục hồi bền vững. Kinh tế vĩ mô duy trì ổn định

với lãi suất ở mức thấp, tín dụng cải thiện, đặc biệt trong nhóm vay mua nhà và kinh doanh, đã trở thành động lực khơi thông dòng vốn và gia tăng lực cầu.

Bên cạnh đó, hàng loạt chính sách mới như Nghị định 151/2025/NĐ-CP và Công điện 78/CĐ-TTg đã tháo gỡ vướng mắc pháp lý, tạo điều kiện thúc đẩy tiến độ dự án và tái cân bằng cung – cầu trên thị trường. Chung cư tiếp tục giữ vai trò dẫn dắt khi giá bán trung bình duy trì đà tăng, trong khi phân khúc đất nền hạ nhiệt và chuyển sang giai đoạn thận trọng.

Trong tương lai, thị trường bất động sản Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục phát triển theo hướng bền vững và chuyên nghiệp hơn. Nhu cầu về nhà ở, đất nền, bất động sản công nghiệp và nghỉ dưỡng vẫn duy trì ở mức cao, song sẽ có sự sàng lọc mạnh mẽ, tập trung vào những dự án có pháp lý minh bạch, hạ tầng đồng bộ và đáp ứng đúng nhu cầu thực.

Song song với đó, xu hướng sống xanh, mô hình bất động sản thông minh và các dự án tích hợp tiện ích toàn diện sẽ ngày càng được chú trọng. Khi kinh tế tăng trưởng ổn định, hạ tầng tiếp tục hoàn thiện và khung pháp lý ngày càng rõ ràng, thị trường sẽ hướng đến một chu kỳ phát triển cân bằng, tạo nền tảng cho sự bứt phá dài hạn của bất động sản Việt Nam.

Ngoài ra, sự tham gia ngày càng nhiều của các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ góp phần nâng cao chất lượng dự án, gia tăng tính cạnh tranh và mang lại nhiều lựa chọn hơn cho khách hàng. Điều này không chỉ thúc đẩy sự đa dạng về sản phẩm mà còn mở ra cơ hội khẳng định vị thế của thị trường bất động sản Việt Nam nói chung và phát triển tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản như First Real nói riêng.

Thị trường bất động sản vừa mở ra nhiều cơ hội sinh lời, vừa tiềm ẩn không ít thách thức. Tăng trưởng kinh tế ổn định, dòng vốn FDI liên tục chảy vào các phân khúc như công nghiệp, nhà ở và nghỉ dưỡng đã tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển. Bên cạnh đó, hạ tầng giao thông ngày càng đồng bộ và khung pháp lý được cải thiện giúp nâng cao niềm tin của nhà đầu tư. Xu hướng mở rộng đô thị ven đô, phát triển bất động sản xanh và mô hình tích hợp tiện ích cũng mở ra tiềm năng lớn. Song hành với cơ hội là những rủi ro không thể bỏ qua. Giá bất động sản tại các thành phố lớn vẫn ở mức cao, tạo áp lực về vốn và thanh khoản. Những biến động liên quan đến lãi suất, chính sách thuế hay sự phân hóa cung – cầu giữa các khu vực cũng có thể tác động tiêu cực đến hiệu quả đầu tư.

Năm 2025 Công ty First Real vẫn chưa có bất kỳ hoạt động nào nổi trội, và chưa khẳng định được vị thế kinh doanh của mình, điều này thể hiện qua kết quả kinh doanh năm 2025 không đạt được như kế hoạch đã đề ra. Cụ thể, trong năm 2025, First Real ghi nhận doanh thu thuần, đạt 108.262.518.679 đồng và đạt 36% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua, lợi nhuận sau thuế đạt 1.967.437.021 đồng và đạt 3% kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông thông qua. Như vậy, trên kết quả tổng kết năm 2025 Công ty chưa thể đạt được kết quả kinh doanh mà ĐHĐCĐ đã đề ra. Tuy điều kiện kinh doanh không thuận lợi nhưng công ty vẫn đã có nhiều nỗ lực để vượt qua khó khăn của năm 2025 và cũng đạt được một số thành tựu nhất định:

- HĐQT đã chủ trì và tổ chức thành công cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên 2025, giám sát,

chỉ đạo công bố thông tin với mục tiêu đảm bảo tính chính xác và minh bạch theo đúng quy định.

- Các thành viên HĐQT đã hoàn thành trách nhiệm của người quản lý doanh nghiệp trên tinh thần trách nhiệm vì công việc và sự phát triển của công ty.
- Thành viên HĐQT độc lập tích cực tham gia và góp ý kiến trong các cuộc họp HĐQT với sự cẩn trọng, tận tâm và trách nhiệm cao.
- Đối với các kế hoạch kinh doanh: công ty vẫn phát huy tối đa các nguồn lực vốn có của mình cũng như tận dụng được các tập khách hàng có sẵn, giữ mối quan hệ hợp tác bền vững với các nhà đầu tư tiềm năng, hiểu được nhu cầu của họ để chuẩn bị cho công cuộc đẩy mạnh chiến lược kinh doanh cho năm tới. Công ty vẫn duy trì phát triển kinh doanh với 2 sản phẩm dịch vụ chính của Công ty là môi giới bất động sản và đầu tư, kinh doanh bất động sản, đây là thế mạnh của Công ty trong những năm hoạt động kinh doanh trước đây và công ty vẫn sẽ tiếp tục và duy trì các hoạt động kinh doanh cốt lõi này cho năm 2026.
- Đối với công tác tài chính: Công ty vẫn chủ động thu xếp các nguồn vốn lớn để duy trì hoạt động doanh nghiệp, phục vụ cho các hoạt động kinh doanh và đảm bảo cân bằng tài chính của Công ty.
- Về trách nhiệm đối với môi trường và xã hội: Công ty luôn chú trọng đến mục tiêu phát triển bền vững và luôn đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật về bảo vệ môi trường, không để xảy ra các vi phạm và xử phạt hành chính liên quan đến môi trường.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty

- Hoạt động giám sát của HĐQT với Ban giám đốc được thực hiện theo đúng quy định tại Quy chế nội bộ về quản trị Công ty, quy chế hoạt động của HĐQT.
- HĐQT thực hiện hoạt động giám sát đối với Ban Giám đốc thông qua các hình thức như tổ chức các cuộc họp do HĐQT chủ trì, tham gia các cuộc họp định kỳ do Tổng Giám đốc tổ chức, thông qua các báo cáo của Tổng giám đốc.
- HĐQT đã thảo luận và phê duyệt các Nghị quyết HĐQT dựa trên các đề xuất của Ban Giám đốc.
- Ban giám đốc đã lập và báo cáo chi tiết kết quả kinh doanh hàng quý và hàng năm, dự báo kết quả kinh doanh hàng quý, hàng năm đến HĐQT.
- Trên cơ sở đó, thông qua hoạt động giám sát cho thấy kết quả kinh doanh trong năm 2025 chưa đạt được mục tiêu đề ra nhưng Ban giám đốc đã đưa ra được những chiến lược cụ thể, duy trì sự ổn định và cân đối tình hình tài chính doanh nghiệp.
- Tuy nhiên, Hội đồng quản trị đánh giá cao Ban Tổng giám đốc trong một số ưu điểm nổi bật như sau:
 - + Dẫn dắt, quản lý đội ngũ thực thi và theo dõi, đánh giá các hoạt động kinh doanh của Công ty sát sao, linh hoạt thích ứng với biến động của thị trường.
 - + Có đề xuất, kiến nghị kịp thời cho Hội đồng quản trị giúp hoạt động kinh doanh đi đúng hướng, đúng pháp luật và đạt hiệu quả như chỉ tiêu đã hoạch định.

- + Nhận thức rõ tầm quan trọng của nguồn nhân lực để có sự đầu tư phát triển con người không chỉ cho nhu cầu hiện tại mà còn chuẩn bị cho tương lai.
- + Chú trọng phát triển văn hóa doanh nghiệp, tạo nên sự kết nối và bản sắc riêng của Công ty.
- + Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với người lao động, nghĩa vụ nộp thuế và trách nhiệm với cộng đồng.
- Nhìn chung với năng lực, kinh nghiệm và trí tuệ của từng thành viên thì chất lượng hoạt động của Ban Tổng giám đốc ngày càng được nâng cao, tạo ra môi trường làm việc năng động, phát huy sức mạnh tập thể đoàn kết, sáng tạo trong việc đưa ra nhiều quyết sách đáp ứng kịp thời mọi yêu cầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

- First Real sẽ tiếp tục cố gắng duy trì vị thế là một trong những đơn vị kinh doanh bất động sản hàng đầu tại thị trường Đà Nẵng, miền Trung, đón đầu nhu cầu của Khách hàng và tiên phong tạo ra những xu hướng mới, góp phần định hình và nâng cao tiêu chuẩn sống của người dân khu vực Đà Nẵng, miền Trung.
- Trong năm 2026, First Real sẽ tiếp tục tập trung tìm kiếm, phát triển quỹ đất và tiếp tục triển khai thực hiện các Dự án trên các Quỹ đất mà Công ty đang sở hữu.
- Duy trì và giữ gìn sức khỏe tài chính của doanh nghiệp ở mức cân bằng và chủ động.
- Phối hợp với các chủ đầu tư để hoàn thành pháp lý cho các dự án để bàn giao cho khách hàng.
- Ngoài lĩnh vực kinh doanh then chốt, First Real tiếp tục nghiên cứu các lĩnh vực mới, cơ hội mới có tiềm năng phát triển để phục vụ cho chiến lược kinh doanh cho chu kỳ tăng trưởng mới của bất động sản.
- Đề ra các định hướng phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:
 - + Công ty chú trọng phát triển mạng lưới phân phối với các sàn liên kết, các doanh nghiệp môi giới ở dưới các địa phương. Chính sách này giúp công ty tiết giảm các khoản chi phí cố định, chi phí quản lý doanh nghiệp trong vận hành. Với các sàn truyền thống và các đội môi giới, nếu hoạt động không hiệu quả, Công ty sẽ tiến hành phân tách và sát nhập với các đơn vị khác.
 - + Tăng cường kiểm soát nguồn cung các dự án.
 - + Tiếp tục đẩy mạnh, tăng cường quan hệ hợp tác bền vững với các chủ đầu tư để duy trì lượng sản phẩm bất động sản được phân phối chất lượng và ổn định.
 - + Công ty đẩy mạnh hoạt động đầu tư, góp vốn với chủ đầu tư để mua dự án. Đồng hành phát triển dự án cùng với chủ đầu tư từ lúc dự án bắt đầu triển khai giúp Công ty có nguồn cung dự án dồi dào.
 - + Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn cao, năng động, sáng tạo và tự chủ, phát huy được hết năng lực của bản thân trong công việc, cống hiến hết mình vì Công ty.

- + Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tạo cho người lao động niềm tin, niềm tự hào và tự giác gắn quyền lợi của mình với quyền lợi của Công ty. Quan tâm đến đời sống người lao động, cải cách chế độ tiền lương, thưởng cho người lao động gắn với hiệu quả thực hiện công việc.
- + Hoàn thiện hệ thống quy chế quản lý nội bộ, nâng cao quản trị doanh nghiệp để tăng hiệu quả công tác quản trị điều hành.

V. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị

➤ Cơ cấu, thành phần Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị Công ty gồm 05 thành viên. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị cụ thể như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Chủ tịch Hội đồng quản trị
2	Ông Hà Thân Thúc Luân	Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc
3	Ông Nguyễn Thế Trung	Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc
4	Ông Lê Tuấn	Thành viên Hội đồng quản trị độc lập
5	Ông Nguyễn Xuân Trung	Thành viên Hội đồng quản trị

- Tóm tắt sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT:

Ông Nguyễn Anh Tuấn – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Họ và tên:	Nguyễn Anh Tuấn
- Giới tính:	Nam
- Năm sinh:	01/01/1988
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn:	12/12
- Năng lực chuyên môn:	Kỹ sư kiến trúc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác	Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ Phần Việt Angroup Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu Tư BĐS Primo
- Số cổ phần nắm giữ	10,751,758 cổ phần. Tỷ lệ: 15,21%

Ông Hà Thân Thúc Luân – Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc

- Họ và tên:	Hà Thân Thúc Luân
- Giới tính:	Nam
- Năm sinh:	30/10/1972
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn:	12/12
- Năng lực chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác	Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương Mại Dịch Vụ Khách Sạn Bạch Đằng
- Số cổ phần nắm giữ	158.400 cổ phần. Tỷ lệ: 0,22%

Ông Nguyễn Thế Trung – Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc

- Họ và tên:	Nguyễn Thế Trung
- Giới tính:	Nam
- Năm sinh:	01/11/1989
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn:	12/12
- Năng lực chuyên môn:	Kỹ sư xây dựng
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác	Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Bất động sản Protech Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Đầu Tư BĐS Primo
- Số cổ phần nắm giữ	2.391.950 cổ phần. Tỷ lệ: 3,38 %

Ông Lê Tuấn – Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên:	Lê Tuấn
- Giới tính:	Nam
- Năm sinh:	13/02/1984
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn:	12/12
- Năng lực chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác	- Tổng giám đốc của Công ty Cổ phần Epadvisory

- Số cổ phần nắm giữ	607.200 cổ phần. Tỷ lệ: 0.86%
----------------------	-------------------------------

Ông Nguyễn Xuân Trung – Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên:	Nguyễn Xuân Trung
- Giới tính:	Nam
- Năm sinh:	1991
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn:	12/12
- Năng lực chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác	- Không
- Số cổ phần nắm giữ	535.449 cổ phần. Tỷ lệ: 0.76%

1.2. Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị

Không

1.3. Hoạt động của Hội đồng quản trị

Đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp Hội đồng quản trị, nội dung và kết quả của các cuộc họp

Trong năm tài chính 2025, Hội đồng quản trị đã có các cuộc họp với sự tham dự của các thành viên như sau:

STT	Thành viên Hội đồng quản trị	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
01	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Chủ tịch Hội đồng quản trị	13	100%	
02	Ông Hà Thân Thúc Luân	Thành viên Hội đồng quản trị	13	100%	
03	Ông Nguyễn Thế Trung	Thành viên Hội đồng quản trị	13	100%	
04	Ông Nguyễn Xuân Trung	Thành viên Hội đồng quản trị	13	100%	
05	Ông Lê Tuấn	Thành viên Hội đồng quản trị	13	100%	

➤ **Các nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị thông qua trong năm 2023:**

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày ban hành	Nội dung
1	01/2025/NQ-HĐQT-FIR	23/01/2025	Nghị quyết thông qua kế hoạch tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2025
2	02/2025/NQ-HĐQT-FIR	21/03/2025	Thông qua việc Bổ nhiệm - Miễn nhiệm nhân sự công ty
3	03/2025/NQ-HĐQT-FIR	24/03/2025	Thông qua việc Bổ nhiệm - Miễn nhiệm Kế toán trưởng Công ty
4	04/2025/NQ-HĐQT-FIR	08/04/2025	Thông qua việc bổ sung ngành nghề đã đăng ký kinh doanh
5	05/2025/NQ-HĐQT-FIR	16/04/2025	Thông qua các nội dung chi tiết và thực hiện việc triển khai phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty
6	06/2025/NQ-HĐQT-FIR	17/04/2025	Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán
7	07/2025/NQ-HĐQT-FIR	29/04/2025	Thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán
8	08/2025/NQ-HĐQT-FIR	10/07/2025	Quyết định bổ nhiệm Tổng giám đốc Công ty
9	09/2025/NQ-HĐQT-FIR	17/07/2025	Thực hiện quyền nhận cổ phiếu phát hành do thực hiện phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn CSH
10	10/2025/NQ-HĐQT-FIR	14/08/2025	Quyết định phê duyệt tăng vốn điều lệ của FIR

11	11/2025/NQ-HĐQT-FIR	24/09/2025	Vv thông qua Hợp đồng/giao dịch với Người có liên quan của Công ty
12	12/2025/NQ-HĐQT-FIR	04/12/2025	Vv gia hạn thời gian hợp ĐHĐCĐ thường niên 2026
13	13/2025/NQ-HĐQT-FIR	05/12/2025	Thông qua kế hoạch tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2026

Hội đồng quản trị của Công ty đã duy trì hoạt động theo đúng quy định của Điều lệ và quy định của pháp luật với số thành viên là 05 người gồm Ông Nguyễn Anh Tuấn (Chủ tịch Hội đồng quản trị), ông Hà Thân Thúc Luân, ông Nguyễn Thế Trung, ông Nguyễn Xuân Trung, và ông Lê Tuấn, trong đó có 02 thành viên không tham gia điều hành và 03 thành viên tham gia điều hành.

Hội đồng quản trị đã tổ chức các cuộc họp theo định kỳ hàng quý và đột xuất để đưa ra hoạch định chiến lược và triển khai những quyết định liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Hội đồng quản trị thường xuyên chỉ đạo Ban điều hành và các Công ty con triển khai thực hiện đúng và hiệu quả các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị đã ban hành về các lĩnh vực hoạt động của Công ty, đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành. Theo đó, trong năm 2025, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo và giám sát các nội dung sau:

- Chỉ đạo, hoàn thành, nộp và công bố thông tin đúng thời hạn Báo cáo tài chính năm 2024 đã kiểm toán và Báo cáo thường niên 2024, Báo cáo tài chính các quý, Báo cáo tài chính bán niên 2025 đã soát xét; Báo cáo quản trị Công ty năm 2024 và Báo cáo quản trị Công ty 6 tháng/2025; Công bố thông tin các sự kiện bất thường theo quy định của pháp luật;
- Tổ chức thành công cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 theo đúng quy định vào ngày 21/03/2025;
- Giám sát việc thực hiện và hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2025, thực hiện kế hoạch đầu tư các dự án và kế hoạch dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2024 đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua;
- Nghiên cứu, triển khai các Dự án mới có tiềm năng;
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả quản trị, điều hành doanh nghiệp.
- Giám sát việc thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông đã ban hành, kiểm tra hoạt động điều hành của Ban Giám đốc trong các hoạt động kinh doanh; Giám sát hoạt động quản lý của Ban giám đốc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đưa ra.

Trong năm 2025, Công ty đã đẩy mạnh công tác tinh gọn bộ máy, phân bổ nguồn lực hợp lý để tận dụng tối đa đóng góp của mỗi thành viên Hội đồng quản trị. Từ đó củng cố tính hiệu quả của hoạt động kiểm soát của Hội đồng quản trị, đảm bảo các nguyên tắc quản trị chung được áp dụng trên toàn Hệ thống Công ty và các Công ty con.

Bộ phận quan hệ cổ đông của Công ty đã duy trì những hoạt động thiết thực và nỗ lực cao trong việc cung cấp thông tin cho cổ đông và Nhà đầu tư.

1.4. Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị

Thành viên Hội đồng quản trị độc lập và thành viên Hội đồng quản trị không điều hành đã tích cực tham gia vào các hoạt động quản trị của Công ty, đưa ra các ý kiến đóng góp kịp thời liên quan đến các hoạt động của Công ty

1.5. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

Trong số các thành viên Hội đồng quản trị, đã có 02 thành viên hoàn thành khóa đào tạo về quản trị công ty. Các thành viên Hội đồng quản trị còn lại tự hoàn thiện và bổ sung các kiến thức về quản trị công ty theo các thông lệ tốt nhất và theo quy định của pháp luật hiện hành.

2. Ủy ban kiểm toán

2.1. Thành viên và cơ cấu của Ủy ban kiểm toán

STT	Thành viên Ủy ban kiểm toán	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên Ủy ban kiểm toán	Trình độ chuyên môn	Ghi chú
1	Ông Lê Tuấn	Chủ tịch UBKT	21/03/2025	Thạc sĩ quản trị kinh doanh	
2	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên UBKT	21/03/2025	Kỹ sư kiến trúc	

2.2. Hoạt động của Ủy ban kiểm toán

2.2.1. Cuộc họp của Ủy ban kiểm toán

Trong năm tài chính kết thúc 30/9/2025, UBKT đã tổ chức 02 cuộc họp với sự tham dự của các thành viên sau:

STT	Thành viên Ủy ban kiểm toán	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
1	Ông Nguyễn Anh Tuấn	02	100%	
2	Ông Lê Tuấn	02	100%	

2.2.2. Hoạt động của Ủy ban kiểm toán trong năm

- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh, quy định, chính sách của công ty.
- Kiểm tra đánh giá việc tuân thủ quy trình, quy định, chính sách và chuẩn mực kế toán.
- Xem xét sổ sách kế toán, các báo cáo tài chính năm 2025.
- Giám sát trực tiếp hoạt động của HĐQT và Ban Điều hành thông qua các cuộc họp, thảo luận và trao đổi với HĐQT và Ban Điều hành cũng như tiếp xúc trao đổi với kiểm toán nội bộ và kiểm toán độc lập.
- Tổ chức các cuộc họp thường xuyên với Kiểm toán nội bộ và Ban Điều hành để trao đổi các vấn đề của First Real.
- Kiểm tra việc tuân thủ các quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty, tình hình thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết của Hội đồng quản trị.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc

3.1. Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích

STT	Họ và tên	Chức danh	Thù lao (VNĐ)/tháng	Ghi chú
1	Nguyễn Anh Tuấn	Chủ tịch Hội đồng quản trị	5.000.000	
2	Hà Thân Thúc Luân	Thành viên Hội đồng quản trị	5.000.000	
3	Nguyễn Thế Trung	Thành viên Hội đồng quản trị	5.000.000	
4	Nguyễn Xuân Trung	Thành viên Hội đồng quản trị	5.000.000	
5	Lê Tuấn	Thành viên Hội đồng quản trị	5.000.000	

3.2. Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ

Không

3.3. Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ

Không

3.4. Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Công tác quản trị Công ty luôn tuân thủ nghiêm ngặt theo các quy định pháp luật, Điều lệ công ty, các quy chế nội bộ và các tiêu chí nhằm đảm bảo mọi hoạt động của công ty luôn minh bạch và suôn sẻ. Đồng thời, việc thực hiện nghiêm chỉnh các quy định về quản trị còn tạo điều kiện thuận lợi giúp Công ty giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả, khuyến khích Công ty sử dụng mọi nguồn lực một cách hiệu quả nhất, từ đó giúp Công ty dễ dàng theo đuổi các mục tiêu vì lợi ích của Công ty và cổ đông.

Trong năm 2025, Công ty luôn cố gắng tuân thủ và thực hiện đúng theo quy định pháp luật về quản trị Công ty và công bố thông tin.

Nhằm nâng cao chất lượng quản trị Công ty, các thành viên Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty luôn có ý thức tự hoàn thiện và bổ sung các kiến thức về quản trị Công ty theo các thông lệ tốt nhất và những quy định pháp luật hiện hành.

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Theo Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025 của Công ty cổ phần Địa Ốc First Real đính kèm theo Báo cáo này.

Nơi nhận:

- Như trên;

- Lưu: Phòng HCNS;



**XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP
LUẬT CỦA CÔNG TY**



Hà Thân Thúc Luân