

CTCP DỊCH VỤ BĐS ĐẤT XANH

Tháng 03/2021



Mục lục

1 Giới thiệu Công ty

2 Điểm nhấn đầu tư

3 Chiến lược phát triển

4 Tóm tắt tình hình tài chính

5 Phụ lục

1. Giới thiệu Công ty

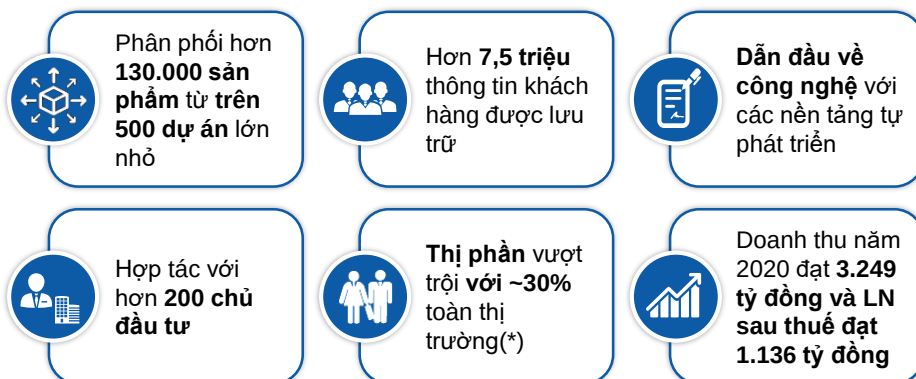


Giới thiệu về Tổ chức chào bán

Tổng quan

- **Tên Công ty:** Công ty Cổ phần Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (“DXS”)
- **Ngành nghề kinh doanh:**
 - Môi giới sơ cấp
 - Môi giới thứ cấp
 - Quản lý tài sản
 - Dịch vụ tài chính
 - Các dịch vụ liên quan khác
- **Vốn điều lệ:** 3.225 tỷ đồng (31/12/2020)

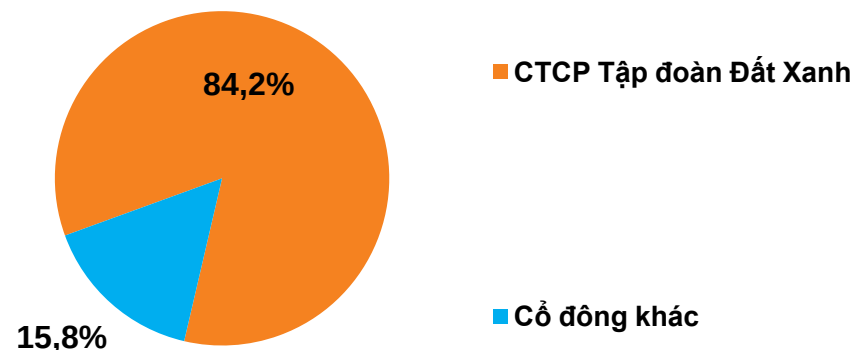
DXS là đơn vị dẫn đầu trong mảng môi giới BĐS tại Việt Nam



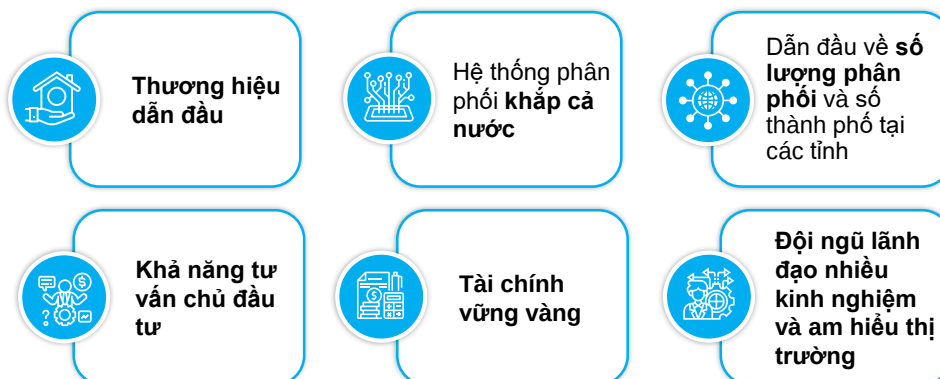
Nguồn: Công ty

(*) Tại các thành phố lớn, loại trừ các giao dịch được bán bởi đội ngũ bán hàng trực thuộc các chủ đầu tư

Cơ cấu cổ đông (31/12/2020)

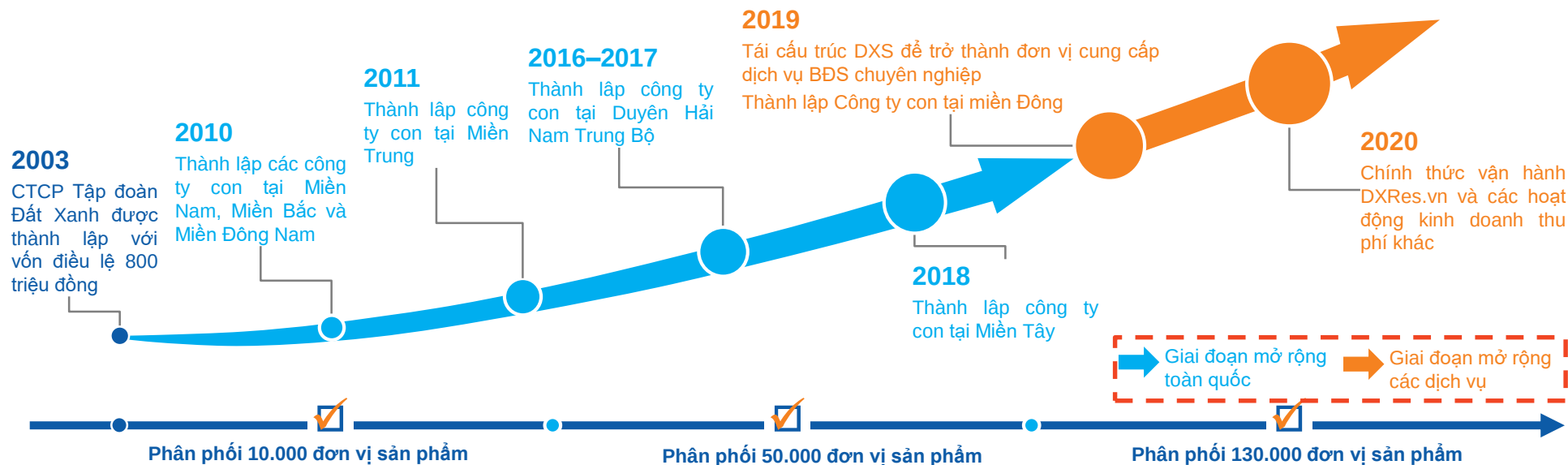


Lợi thế cạnh tranh



Quá trình hình thành và phát triển

DXS có quá trình phát triển bền vững và trải rộng trên toàn quốc



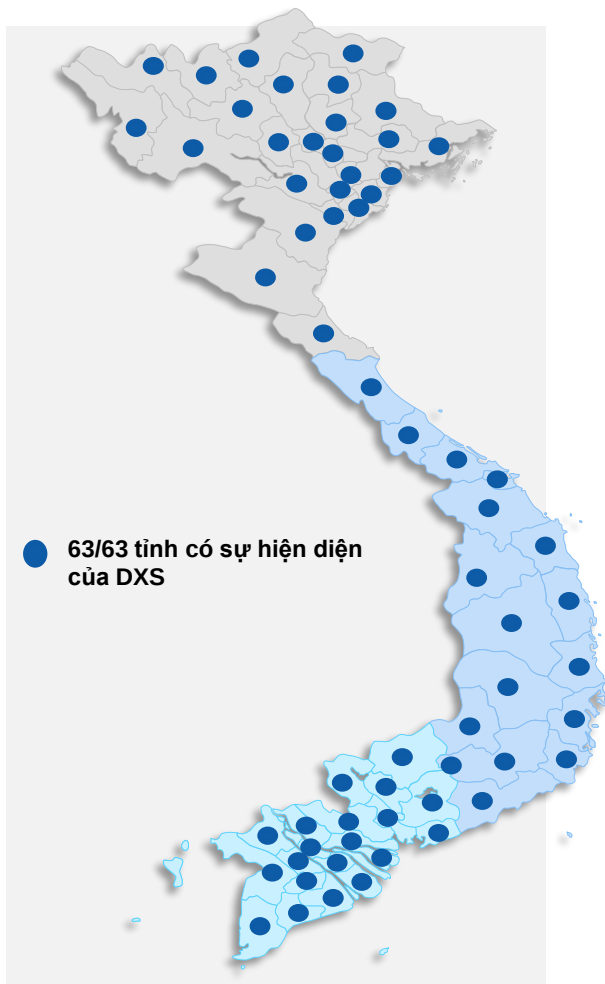
Điểm nhấn tài chính

(Đơn vị: tỷ đồng)	2017	2018	2019	2020
Doanh thu	1.752	2.479	4.091	3.249
Lợi nhuận gộp	1.177	1.861	2.677	2.336
LNST	685	1.041	1.633	1.136
Các chỉ số chính				
Tăng trưởng doanh thu	-	41,5%	65,0%	(20,6%)
Biên Lợi nhuận gộp	67,1%	75,1%	65,4%	71,9%
Biên LNST	39,1%	42,0%	39,9%	34,9%
ROAE	-	51,4%	44,7%	23,4%

Nguồn: Công ty

Hệ thống phân phối trên cả nước đi kèm với đội ngũ bán hàng được đào tạo bài bản

Hệ thống phân phối trải dài khắp toàn quốc



Dẫn đầu toàn quốc về hệ thống phân phối



Hiện diện toàn quốc, đặc biệt tại các trung tâm thương mại trọng điểm và vị trí chiến lược



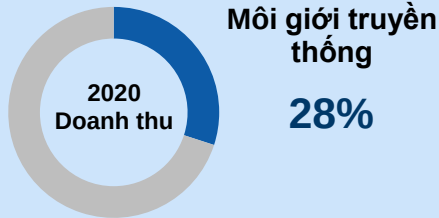
Các công ty con hiện diện tại các địa điểm đã được chọn trước để tăng cường khả năng phân phối



132 sàn giao dịch
1.006 sàn liên kết
>4.000 nhân viên bán hàng
>83.000 cộng tác viên

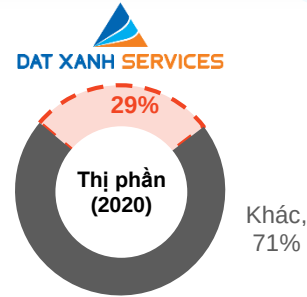
Dẫn đầu về thị phần môi giới sơ cấp

MÔI GIỚI TRUYỀN THÔNG



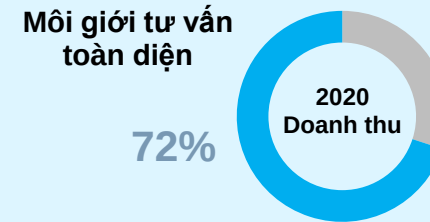
- Loại hình truyền thông hỗ trợ chủ đầu tư **marketing và phân phối sản phẩm** để nhận phí hoa hồng (thường <10%)

MÔI GIỚI SƠ CẤP



Môi giới tư vấn toàn diện là mô hình đặc biệt chỉ các đơn vị có tiềm lực tài chính, uy tín, kinh nghiệm và khả năng thực hiện xuất sắc làm được

MÔI GIỚI TƯ VẤN TOÀN DIỆN



- Loại hình này DXS hợp tác tư vấn chủ đầu tư **ngay từ khâu thiết kế dự án** và cung cấp nhiều dịch vụ toàn diện
- Hoa hồng cao (>10%)** tổng giá trị bán được
- DXS có thể lựa chọn dự án tại nhiều vị trí thuận lợi, tăng tốc độ bán hàng, tăng vòng quay doanh thu và cải thiện lợi nhuận

Các dịch vụ cung cấp trong quá trình tư vấn toàn diện

Tư vấn sơ bộ dự án



Tư vấn phát triển dự án



Marketing và bán hàng

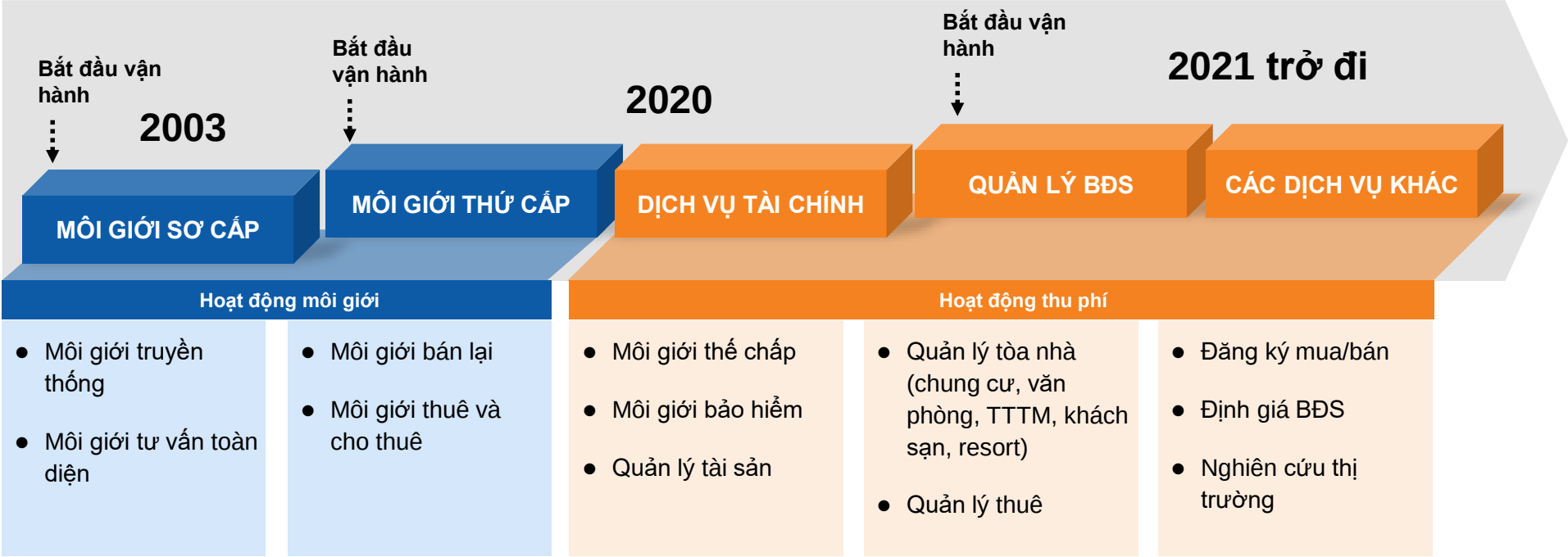


Hậu mãi



Với kinh nghiệm lâu năm, DXS chọn lựa các dự án chất lượng cao và cung cấp dịch vụ chất lượng cao nhất đến các chủ đầu tư

Chiến lược một điểm đến cung cấp toàn bộ dịch vụ liên quan đến BĐS



TÍCH HỢP TOÀN BỘ NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ

Kết nối toàn bộ người dùng (chủ đầu tư, người mua BĐS và môi giới) vào **MỘT NỀN TẢNG DUY NHẤT** cung cấp toàn bộ dịch vụ với chất lượng cao nhất

2. Điểm nhấn đầu tư



DXS hứa hẹn là một cơ hội đầu tư hấp dẫn, được quản lý bài bản và hưởng lợi lớn trong thị trường BĐS bùng nổ tại Việt Nam



1 Đơn vị dẫn đầu trong mảng môi giới BĐS tại Việt Nam với nhiều lợi thế cạnh tranh (1/2)

DXS là đơn vị dẫn đầu trong mảng môi giới BĐS tại Việt Nam

Đứng đầu về thị phần môi giới tại Việt Nam...

Thị phần môi giới sơ cấp tại Việt Nam(*)

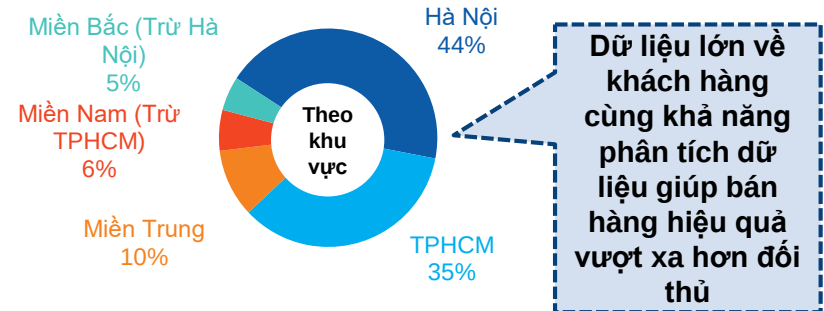


Nguồn: Savills (2019), CBRE (2020)

(*) Các thành phố lớn, không bao gồm giao dịch được bán bởi đội ngũ bán hàng trực thuộc các chủ đầu tư

...và sở hữu tập dữ liệu khách hàng quý giá

Danh mục >7,5 triệu khách hàng BĐS tại Việt Nam



Nguồn: Công ty

DXS cung cấp chuỗi dịch vụ toàn diện và đa dạng hơn toàn bộ đối thủ dựa trên nền tảng số hóa

Môi giới sơ cấp

		Môi giới truyền thống	Môi giới tư vấn toàn diện	Môi giới thứ cấp	Dịch vụ tài chính	Quản lý BĐS	Các dịch vụ khác
	DXS	✓	✓	✓	✓	✓*	✓**
	Cenland	✓	✓	✓	✗	✗	✗
	Hải Phát	✓	✗	✗	✗	✗	✗

Nguồn: Công ty

(*) Tại các thành phố lớn, loại trừ các giao dịch được bán bởi đội ngũ bán hàng trực thuộc các chủ đầu tư

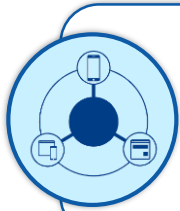
(*) Đang vận hành ở công ty cháu

(**) Đang phát triển và sẽ vận hành từ năm 2021

1 Đơn vị dẫn đầu trong mảng môi giới BĐS tại Việt Nam với nhiều lợi thế cạnh tranh (2/2)

Củng cố vị thế áp đảo thông qua công nghệ

DXS sẽ củng cố vị thế của mình thông qua quá trình số hóa



Hệ sinh thái PropTech

- Chuyển đổi trở thành **nhà cung cấp dịch vụ số**
- Thông qua công nghệ, DXS cung cấp nền tảng kỹ thuật số tích hợp **toàn bộ các dịch vụ và dễ sử dụng**



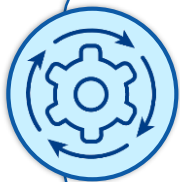
Nền tảng O2O

- Tận dụng tương tác **hai chiều giữa nền tảng online và offline**
- **Offline đến online**: tăng hiệu quả bằng cách dịch chuyển các **quy trình và dịch vụ lên online** và theo yêu cầu
- **Online đến offline**: tăng mức độ thâm nhập theo cấp số nhân bằng cách nắm bắt **tỷ lệ truy cập rất lớn đến trang web và ứng dụng di động của DXS** rồi sau đó chuyển đến các chi nhánh thực



Đội ngũ bán hàng và marketing được cải thiện chất lượng nhờ công nghệ

- Chuyên nghiệp hóa và tối ưu hóa quá trình bán hàng và marketing
- Các giải pháp được đề xuất sẵn trên **bảng điều khiển** cho nhân viên bán hàng



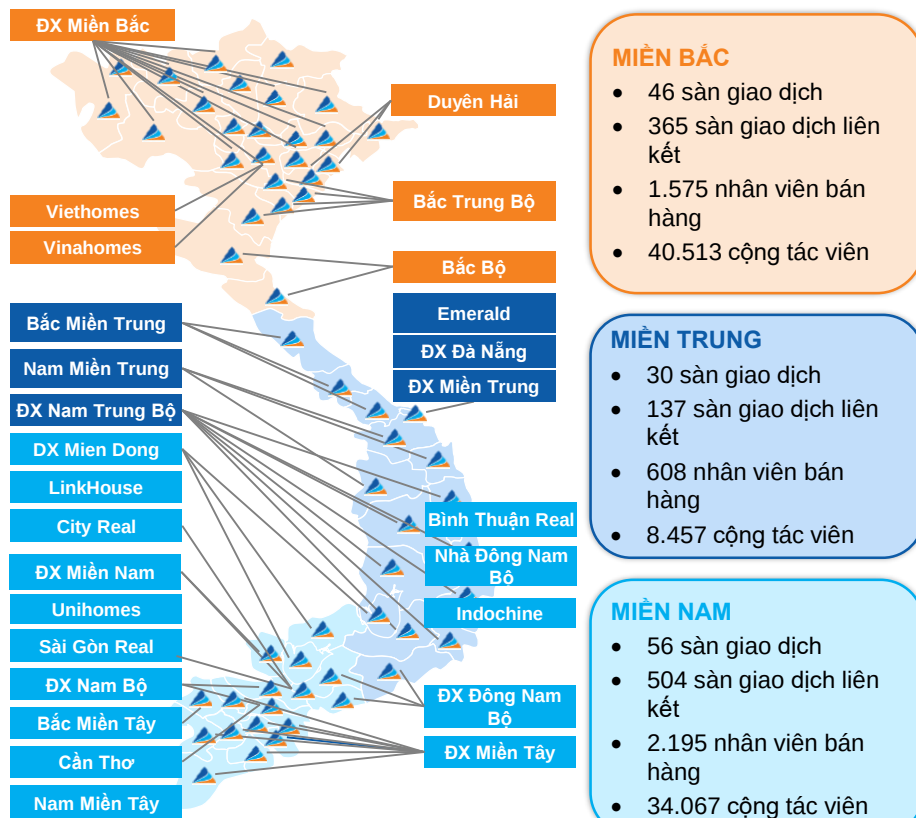
Tự động hóa và đơn giản hóa quá trình hỗ trợ nhờ công nghệ

- **Tự động hóa** các quy trình thủ công
- **Giảm bớt các bước và đơn giản hóa** quy trình công việc

2 Mạng lưới phân phối khắp toàn quốc được củng cố bởi cấu trúc sở hữu thúc đẩy hiệu suất cùng đội ngũ chuyên nghiệp

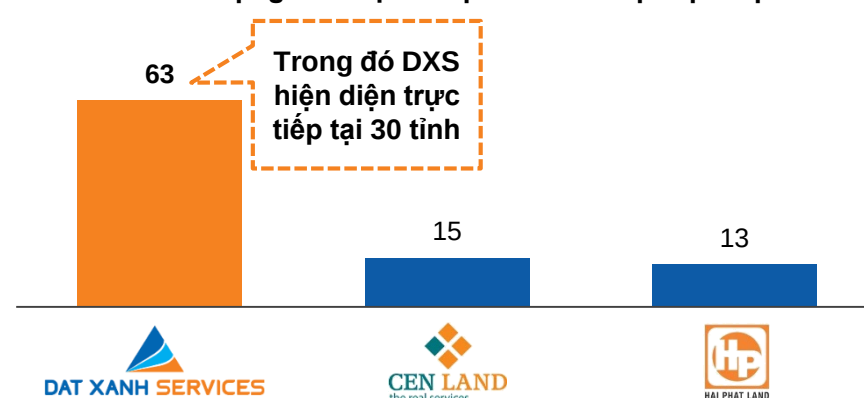
Hiện diện trên cả nước cùng khả năng thống lĩnh thị trường

Hệ thống phân phối phủ rộng cả nước

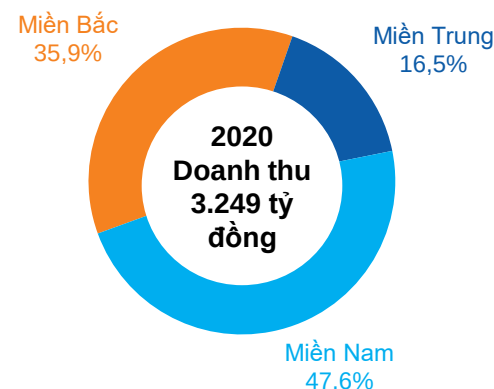


Tầm phủ sóng rộng nhất trong ngành

Số lượng thành phố loại 1 và 2 có sự hiện diện



Doanh thu đa dạng từ các miền tại Việt Nam



Cấu trúc sở hữu độc đáo tạo động lực cho nhân viên

- DXS không sở hữu 100% tất cả công ty con. Thay vào đó, DXS chỉ sở hữu phần kiểm soát, phần còn lại được chính Ban điều hành và các nhân viên tại các công ty con sở hữu (Ban lãnh đạo DXS không sở hữu)
- Chính cấu trúc sở hữu độc đáo này tạo động lực lớn để nhân viên cống hiến nhiều hơn vào thành công của DXS

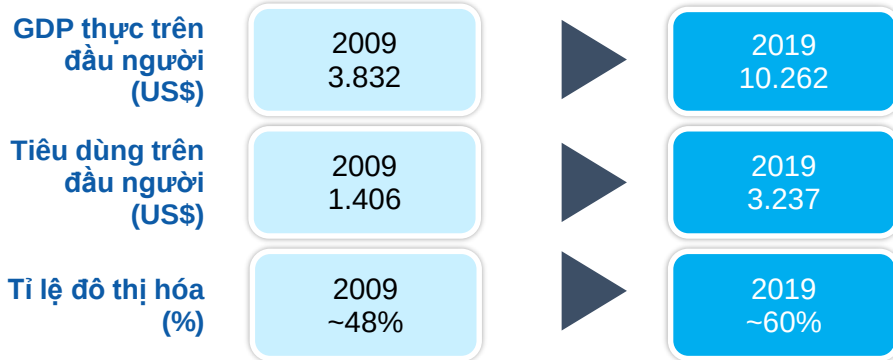
Nguồn: Công ty

3 Hưởng lợi trực tiếp từ vĩ mô vững mạnh và thị trường BĐS bùng nổ

Thị trường BĐS tại Việt Nam vẫn rất tiềm năng



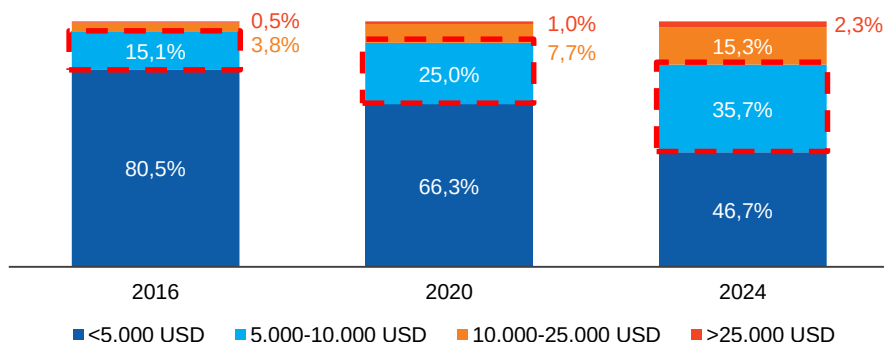
Trung Quốc 10 năm trước và hiện tại



Nguồn: World Bank

Tốc độ tích lũy tài sản rất nhanh của tầng lớp trung lưu tạo nhu cầu lớn về nhà ở

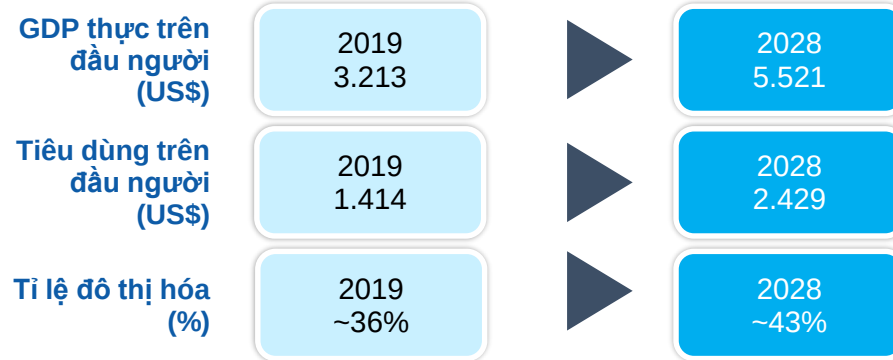
Chi tiết hộ gia đình Việt Nam theo mức thu nhập khả dụng



Nguồn: Fitch Solutions

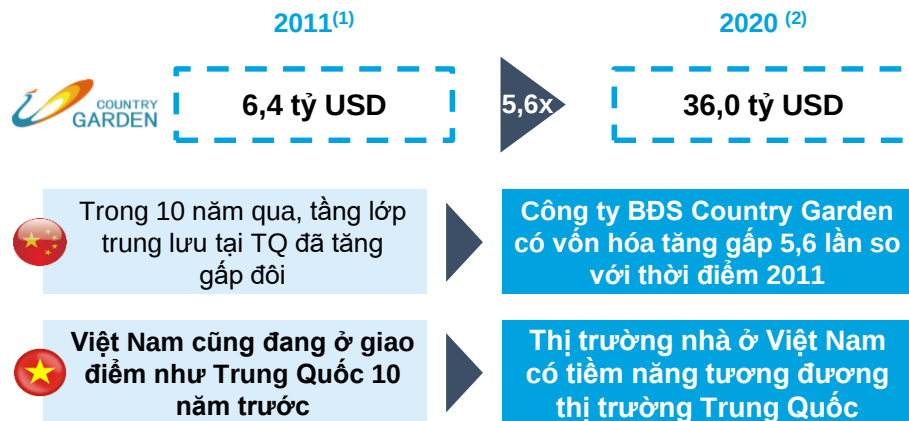


Việt Nam nhìn về tương lai



Nguồn: World Bank, Fitch Solutions

Công ty BĐS lớn tại Trung Quốc đã tăng trưởng gấp nhiều lần về vốn hóa



Nguồn: FactSet

(1) Vốn hóa tại ngày 01/01/2011

(2) Vốn hóa tại ngày 31/12/2020

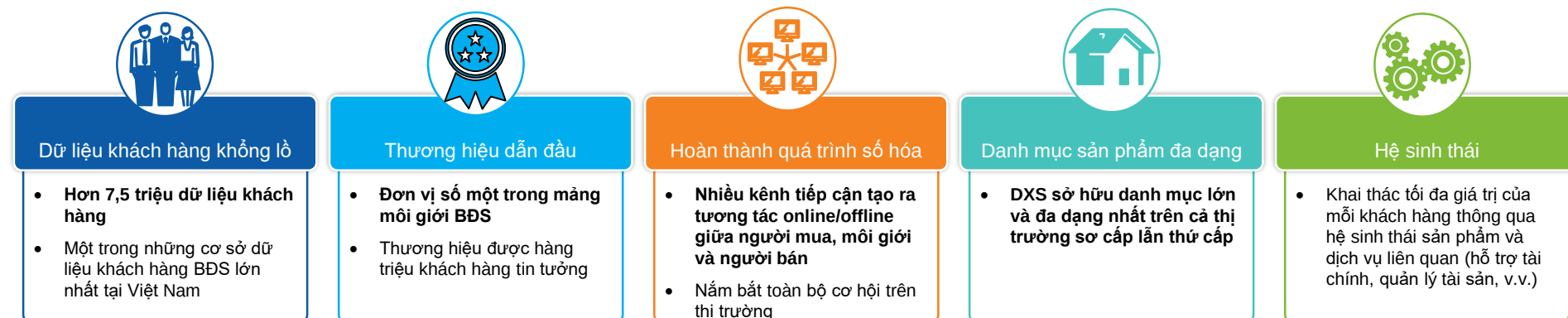
4 Dữ liệu khách hàng khổng lồ cùng nền tảng công nghệ sẵn có sẽ đưa DXS vào vị trí quán quân

Hơn 7,5 triệu dữ liệu khách hàng tích lũy từ hoạt động Môi giới sơ cấp, DXS có đủ điều kiện để trở thành quán quân cả thị trường môi giới sơ cấp và thứ cấp

Thị trường môi giới thứ cấp sẽ chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc ở chu kỳ tăng trưởng tiếp theo

Tình hình hiện nay		Trong 5 – 10 năm tiếp theo	Tương lai	
	Thủ tục đơn giản và chủ yếu được thực hiện bởi các cá nhân với nhau để dẫn đến hiện tượng lừa đảo, chiếm đoạt tài sản			Được giám sát chặt chẽ hơn và sẽ yêu cầu sự tham gia của các đơn vị cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp
	Gần như không có đơn vị nào có đủ dữ liệu khách hàng và sản phẩm để thương mại hóa			Các đơn vị có thể mạnh về môi giới sơ cấp, hệ thống bán hàng và công nghệ sẽ đề dẳng tạo danh mục sản phẩm, thông tin khách hàng và thời điểm phát sinh nhu cầu để chiếm lĩnh thị phần
	Việt Nam vẫn có tốc độ xây dựng nhanh hơn mặt bằng chung của khu vực, dẫn đến việc môi giới sơ cấp vẫn là chủ đạo			Tốc độ xây dựng và tăng trưởng thị trường môi giới sơ cấp sẽ chậm lại dẫn đến việc môi giới thứ cấp tăng trưởng
	Dịch vụ và mối quan hệ giữa khách hàng và môi giới chỉ giới hạn ở một giao dịch mua bán đơn lẻ			Môi giới sẽ có thêm trách nhiệm tư vấn về luật, đơn vị được ủy quyền thực hiện một số bước và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ như bảo lãnh thực hiện hợp đồng và dịch vụ tài chính giúp tạo mối quan hệ lâu dài với khách hàng

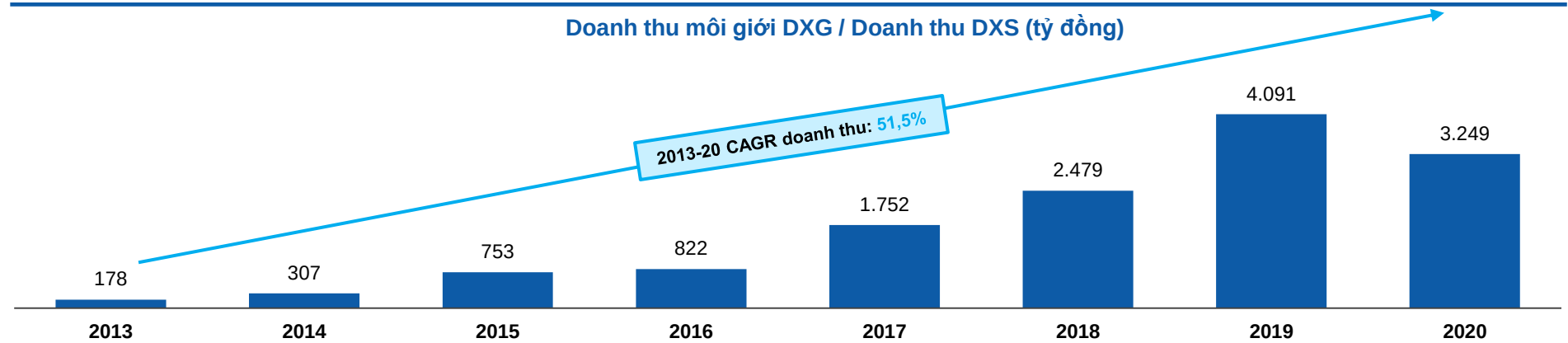
DXS có đủ điều kiện để trở thành quán quân tại thị trường môi giới sơ cấp (hiện tại) và môi githứ cấp + dịch vụ phụ trợ khác (tương lai)



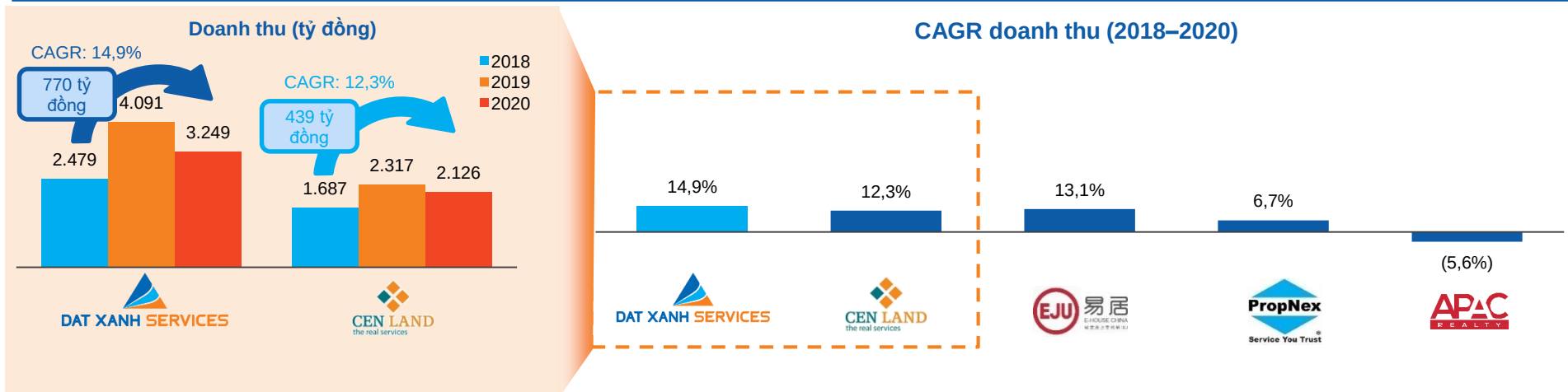
5 Năng lực tài chính vững chắc với thành tích tăng trưởng vượt bậc (1/2)

Tăng trưởng theo cấp số nhân...

CAGR doanh thu⁽¹⁾ đạt 51,5% từ năm 2013



Tăng trưởng mạnh mẽ và quy mô dẫn đầu thị trường



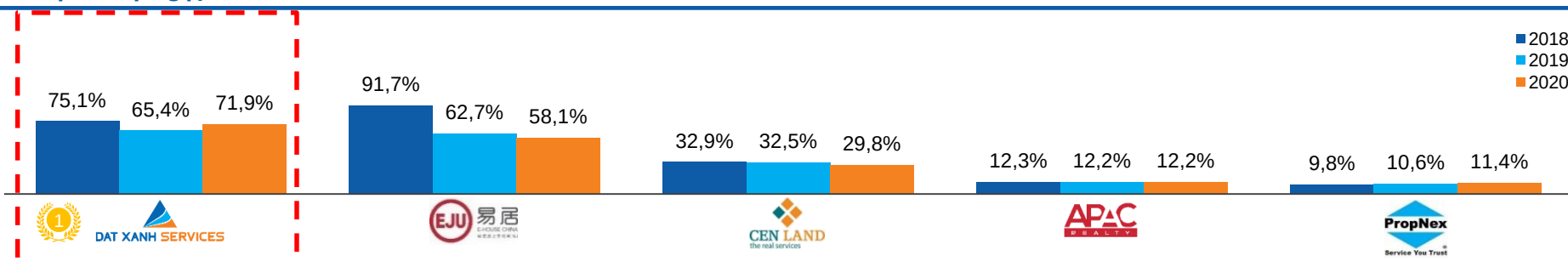
Nguồn: Công ty, CapitalIQ

(1) Số liệu FY2013-16 thể hiện doanh thu môi giới của DXG và số liệu 2017-20 thể hiện doanh thu của DXS

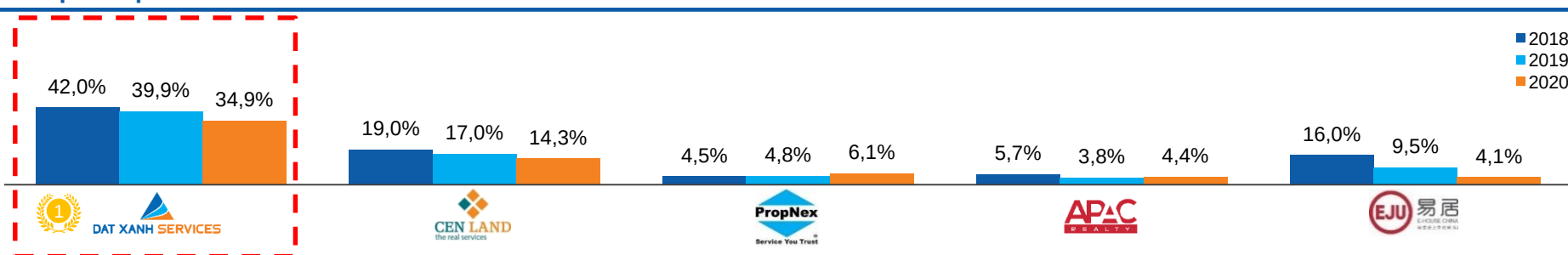
5 Năng lực tài chính vững chắc với thành tích tăng trưởng vượt bậc (2/2)

... cùng với tỷ suất lợi nhuận và lợi nhuận cao nhất

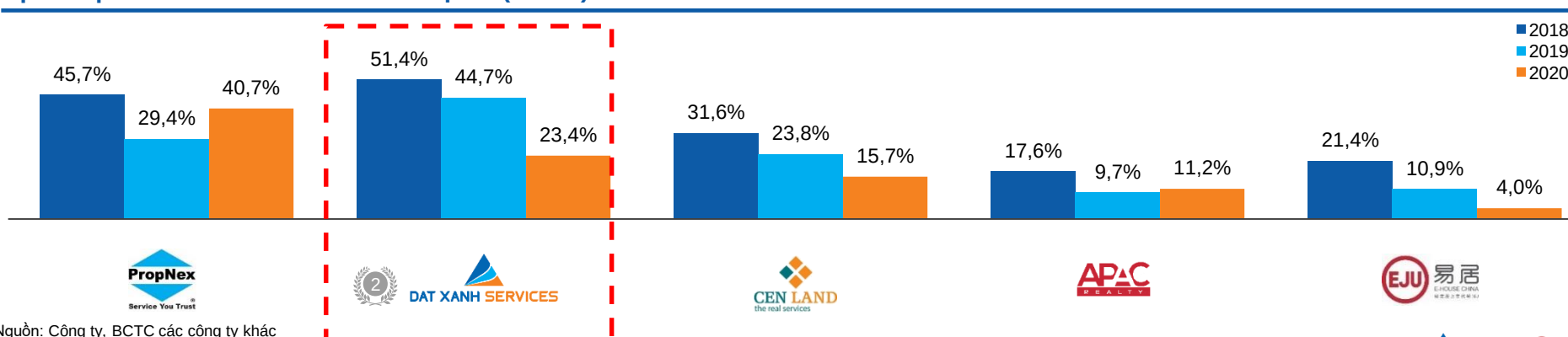
Biên lợi nhuận gộp



Biên lợi nhuận sau thuế



Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE)



Nguồn: Công ty, BCTC các công ty khác

6 Đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm, có tầm nhìn với cam kết xây dựng một Công ty đầu ngành

Đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm

Hội đồng Quản trị



Lương Trí Thìn
Chủ tịch HĐQT

- >20 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực bất động sản
- Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của DXG, đồng thời giữ vị trí Chủ tịch của các công ty con khác của DXG
- Thành lập DXG vào năm 2003 và dẫn dắt sự phát triển các mảng kinh doanh chính của công ty, bao gồm mảng kinh doanh dịch vụ bất động sản, trở thành DXS



Hà Đức Hiếu
Thành viên HĐQT

- >15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp
- Đồng thời giữ vị trí Giám đốc tài chính & Thành viên Ủy ban Đầu tư tại DXG
- Tốt nghiệp Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng, Cử nhân Quản trị Kinh doanh Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, Cử nhân Toán & CNTT Đại học Khoa học Tự nhiên Tp. Hồ Chí Minh



Nguyễn Trường Sơn
Thành viên HĐQT & Tổng Giám đốc

- >15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản
- Tốt nghiệp Thạc sĩ Đại học Maastricht, Hà Lan và Cử nhân Quản trị Kinh doanh Đại học Kinh doanh Hà Nội



Đỗ Thị Thái
Phó Chủ tịch HĐQT

- >20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán
- Đồng thời là Phó Tổng Giám đốc tại DXG
- Tốt nghiệp Cử nhân Tài chính Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh



Phạm Anh Khôi (Alex)
Thành viên HĐQT

- >15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và bất động sản
- Kinh nghiệm vị trí Giám đốc tại Colliers International, Phó Giám đốc tại Knight Frank (Úc), và Giám đốc Nghiên cứu của Cushman & Wakefield
- Tiến sĩ về Kinh tế Bất động sản & Tài chính của Đại học Western Sydney, bằng Cử nhân (Danh dự) về Nghiên cứu Quản lý & Kinh doanh Quốc tế từ Đại học Khoa học Ứng dụng Hague



Thành viên
HĐQT độc
lập

DXS đang trong quá trình bổ nhiệm một giám đốc độc lập vào Hội đồng quản trị để tăng cường giám sát và quản trị

Các vị trí quản lý quan trọng khác



Dương Văn Bắc
Phó Tổng Giám đốc (Vận hành)

- >10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư và tài chính với kiến thức chuyên sâu về định giá, thị trường tài chính và tiền tệ
- Kinh nghiệm Giám đốc Đầu tư & Phát triển Dự án tại KNGroup, Trợ lý Tổng Giám đốc Đầu tư & Phát triển Dự án tại VinEco
- Tốt nghiệp Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng của CFVG (Đại học ESCP và Đại học Paris Dauphine) và Cử nhân Tài chính của Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội



Lê Thế Bảo
Phó Tổng Giám đốc (Công nghệ)

- >11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực CNTT
- Từng đảm nhiệm nhiều vị trí khác nhau tại FPT Châu Á Thái Bình Dương, bao gồm các vai trò Giám đốc dự án cấp cao và Giám đốc tài khoản cho nhiều dự án chuyển đổi kỹ thuật số cho các khách hàng như SIA, Jurong Port và Singtel
- Tốt nghiệp Cử nhân Công nghệ Thông tin Trường Đại học Khoa học Tự nhiên Hà Nội



Phạm Thị Nguyên Thanh
Phó Tổng Giám đốc (Kinh doanh & Marketing)

- >15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực marketing
- Từng là Giám đốc Kinh doanh & Marketing và Vận hành tại CEO Sacomreal-M, Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh & Marketing tại Petro Paint, và Giám đốc Kinh doanh & Marketing tại Tập đoàn Thành Công
- Tốt nghiệp Thạc sĩ và Cử nhân Kinh tế Kinh doanh Quốc tế của Đại học Ngoại thương, và Cử nhân tiếng Anh của Đại học Tổng hợp

3. Chiến lược phát triển



Chiến lược phát triển của DXS



1 Chiến lược mảng môi giới

Củng cố vị trí số 1 tại Việt Nam thông qua việc đẩy mạnh môi giới sơ cấp và mở rộng môi giới thứ cấp

2 Chiến lược mảng phí dịch vụ

Bán chéo các dịch vụ để trở thành đơn vị môi giới toàn diện và tối ưu hóa các mảng phí dịch vụ có biên lợi nhuận cao

3 Chiến lược số hóa

Tập trung phát triển về mặt công nghệ để nâng cao khả năng cạnh tranh so với các đối thủ trực tiếp

HỆ SINH THÁI DỰA TRÊN SỰ TÍCH HỢP TẤT CẢ TRONG MỘT NỀN TẢNG

Tạo ra các cơ hội bán chéo với chi phí thu hút khách hàng và chi phí giao dịch thấp nhất

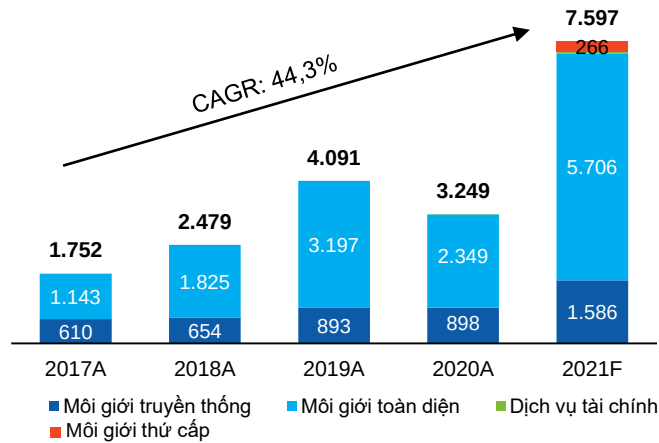


4. Tóm tắt tình hình tài chính

Mô hình môi giới của DXS mang lại kết quả tài chính khả quan, hỗ trợ kế hoạch mở rộng trong tương lai của Công ty

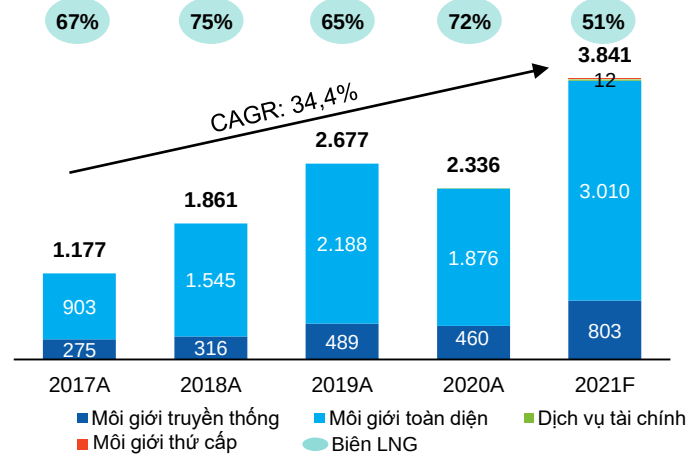
Tăng trưởng doanh thu theo cấp số nhân

(tỷ đồng)



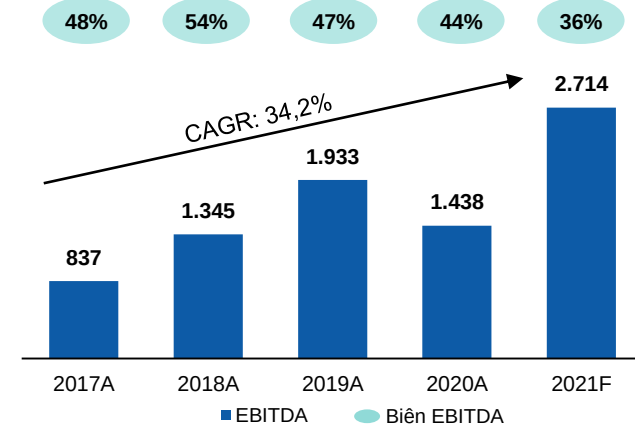
Biên lợi nhuận gộp cao

(tỷ đồng)



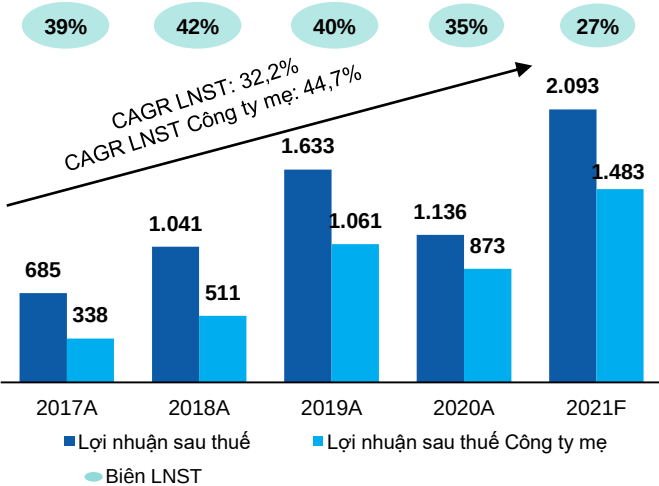
Biên EBITDA hấp dẫn

(tỷ đồng)



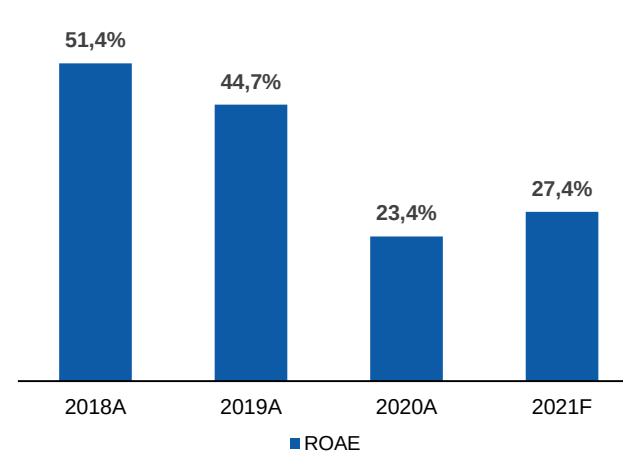
Tăng trưởng LNST và biên LNST ấn tượng

(tỷ đồng)



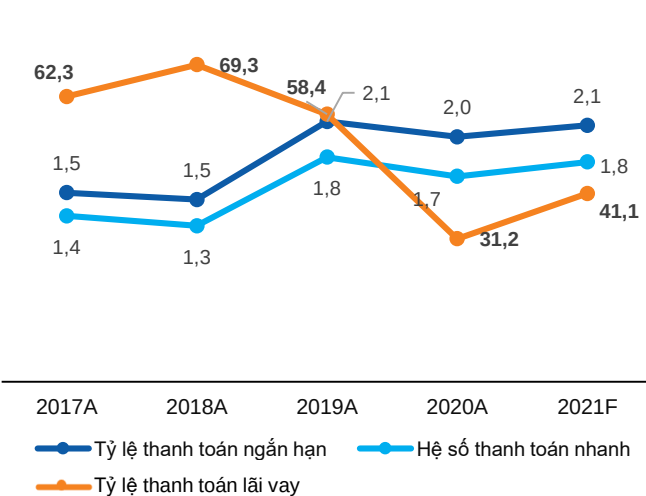
Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cao (ROAE)

(%)



Hệ số thanh khoản và thanh toán nợ cao

(x)



5. Phụ lục



Phụ lục 1: Hoạt động kinh doanh 2017A-2021E

Tỷ đồng	Giá trị					% tổng				
	2017A	2018A	2019A	2020A	2021F	2017A	2018A	2019A	2020A	2021F
Doanh thu	1.752	2.479	4.091	3.249	7.598	100%	100%	100%	100%	100%
Môi giới sơ cấp	1.752	2.479	4.091	3.247	7.292	100%	100%	100%	100%	96%
Môi giới truyền thống	610	654	893	898	1.586	35%	26%	22%	28%	21%
Môi giới tư vấn toàn diện	1.143	1.825	3.197	2.349	5.706	65%	74%	78%	72%	75%
Môi giới thứ cấp	-	-	-	-	266	0%	0%	0%	0%	4%
Quản lý tài sản	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý văn phòng	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý căn hộ	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý cho thuê	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Dịch vụ tài chính	-	-	-	2	39	0%	0%	0%	0%	1%
Lợi nhuận gộp	1.177	1.861	2.677	2.336	3.841	100%	100%	100%	100%	100%
Môi giới sơ cấp	1.177	1.861	2.677	2.336	3.812	100%	100%	100%	100%	99%
Môi giới truyền thống	275	316	489	460	803	23%	17%	18%	20%	21%
Môi giới tư vấn toàn diện	903	1.545	2.188	1.876	3.010	77%	83%	82%	80%	78%
Môi giới thứ cấp	-	-	-	-	12	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý tài sản	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý văn phòng	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý căn hộ	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý cho thuê	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Dịch vụ tài chính	-	-	-	1	16	0%	0%	0%	0%	0%
EBITDA	837	1.345	1.933	1.438	2.714	100%	100%	100%	100%	100%
Môi giới sơ cấp	837	1.345	1.933	1.442	2.747	100%	100%	100%	100%	101%
Môi giới truyền thống	133	137	277	142	469	16%	10%	14%	10%	17%
Môi giới tư vấn toàn diện	704	1.208	1.655	1.299	2.278	84%	90%	86%	90%	84%
Môi giới thứ cấp	-	-	-	-	(27)	0%	0%	0%	0%	-1%
Quản lý tài sản	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý văn phòng	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý căn hộ	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý cho thuê	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Dịch vụ tài chính	-	-	-	(4)	(6)	0%	0%	0%	0%	0%
Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ	338	511	1.061	872	1.483	100%	100%	100%	100%	100%
Môi giới sơ cấp	338	511	1.061	875	1.502	100%	100%	100%	100%	101%
Môi giới truyền thống	56	51	122	61	248	17%	10%	12%	7%	17%
Môi giới tư vấn toàn diện	282	460	939	813	1.254	83%	90%	88%	93%	85%
Môi giới thứ cấp	-	-	-	-	(15)	0%	0%	0%	0%	-1%
Quản lý tài sản	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý văn phòng	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý căn hộ	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Quản lý cho thuê	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%
Dịch vụ tài chính	-	-	-	(3)	(4)	0%	0%	0%	0%	0%

Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán 2017A – 2021E

TỔNG TÀI SẢN (tỷ đồng)	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	3.266	5.591	8.339	10.525	14.413
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	193	322	351	1.146	2.727
II. Đặt cọc ngân hàng – Ngắn hạn	12	48	98	110	110
III. Phải thu ngắn hạn	2.627	4.366	6.674	7.428	9.189
1. Phải thu	749	1.008	1.640	1.497	1.763
2. Trả trước cho người bán	24	178	324	470	674
5. Phải thu các khoản cho vay	-	-	181	1	1
6. Phải thu khác (đặt cọc dự án)	1.860	3.192	4.546	5.557	6.847
7. Dự phòng	(6)	(13)	(16)	(96)	(96)
IV. Hàng tồn kho	401	808	1.144	1.699	2.157
V. Các tài sản ngắn hạn khác	33	49	72	141	229
1. Chi phí trả trước (hoa hồng)	30	48	67	131	219
2. VAT được khấu trừ	3	0	5	10	10
3. Thuế phải thu	-	0	0	0	0
B- TÀI SẢN DÀI HẠN	137	392	654	570	1.534
I. Phải thu dài hạn	1	194	380	36	36
II. Tài sản cố định	38	54	140	145	128
III. Các khoản đầu tư khác	-	-	9	46	1.046
IV. Xây dựng dở dang	10	37	33	43	43
V. Đặt cọc ngân hàng – Dài hạn	68	68	30	31	31
VI. Tài sản dài hạn khác	20	30	54	71	71
VII. Lợi thế thương mại	-	8	7	199	180
TỔNG TÀI SẢN	3.403	5.983	8.993	11.095	15.946
NGUỒN VỐN (tỷ đồng)					
A- NỢ	2.111	3.748	3.915	5.256	6.721
I. Nợ ngắn hạn	2.110	3.747	3.912	5.250	6.715
1. Phải trả người bán	196	204	178	205	539
2. Người mua trả tiền trước	7	170	71	129	285
3. Thuế phải nộp Nhà nước	189	357	591	591	503
4. Phải trả người lao động	54	73	102	136	170
5. Chi phí phải trả	36	249	265	191	270
8. Doanh thu hoãn lại	6	5	11	44	103
9. Các khoản nợ ngắn hạn khác	1.331	2.421	1.939	3.078	4.565
10. Nợ vay ngắn hạn	271	238	677	776	178
12. Quỹ khen thưởng phúc lợi	19	28	79	100	101
II. Nợ dài hạn	1	1	2	6	6
B- NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.292	2.235	5.079	5.839	9.226
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	100	1.100	3.000	3.225	3.579
2. Thặng dư vốn cổ phần	-	-	-	341	1.760
4. Vốn chủ sở hữu khác	327	(9)	(9)	(9)	(9)
8. Quỹ đầu tư phát triển	5	5	5	5	5
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	271	192	462	456	1.459
13. Lợi ích cổ đông thiểu số	590	948	1.621	1.822	2.432
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.403	5.983	8.993	11.095	15.946

Phụ lục 3: So sánh với các công ty đã niêm yết cùng ngành

Công ty	Quốc gia	Giá trị vốn cp (triệu USD)	Giá trị doanh nghiệp (EV) (triệu USD)	EV/Doanh thu		EV/EBITDA		P/E		ROA	ROE	Biên LNG	Biên EBITDA	Biên LNST	Tổng nợ/ VCSH	Tổng nợ/ EBITDA
				2020E	2021E	2020E	2021E	2020E	2021E							
				(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(x)
DXS	Việt Nam	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	11,3%	23,4%	71,9%	44,2%	34,9%	13,3%	0,5
Môi giới bất động sản																
E-House (China) Enterprise Holdings	Trung Quốc	1.646	1.965	1,2	0,8	7,6	5,8	13,6	9,0	2,8%	5,4%	58,1%	10,1%	4,1%	72,9%	6,7
PropNex Limited	Singapore	227	152	0,4	0,4	5,3	6,1	11,1	11,7	18,5%	40,7%	11,3%	6,4%	6,1%	4,7%	0,1
APAC Realty	Singapore	118	134	0,5	0,5	8,9	8,7	11,3	10,9	4,3%	11,3%	12,2%	5,6%	4,4%	37,7%	2,5
Belvoir Group	Anh	83	92	3,1	3,1	8,4	8,7	11,3	11,8	9,6%	20,3%	68,8%	35,0%	25,2%	39,1%	1,5
RE/MAX Holdings	Mỹ	757	547	2,1	1,9	6,0	5,1	16,7	13,5	6,1%	21,8%	75,5%	29,5%	4,8%	250,8%	3,0
CTCP Bất động sản Thế Kỷ	Việt Nam	99	94	1,0	0,7	5,2	3,2	7,7	5,1	7,6%	14,4%	29,8%	19,7%	14,0%	40,1%	2,0
Trung bình				1,4	1,2	6,9	6,3	12,0	10,3							
Trung vị				1,1	0,7	6,8	6,0	11,3	11,3							
Cao				3,1	3,1	8,9	8,7	16,7	13,5							
Thấp				0,4	0,4	5,2	3,2	7,7	5,1							

Các công ty cùng lĩnh vực môi giới BĐS đang giao dịch xoay quanh mức EV/EBITDA 6,0x – 9,0x và P/E 10,0x – 13,5x dựa trên số liệu kinh doanh dự phóng năm 2021. DXS có thể được xếp ở khoảng cao hơn của dải định giá, là tập hợp các công ty có hiệu quả hoạt động tốt hơn

Phụ lục 4: Tổng quan các công ty cùng ngành

Công ty	Tổng quan công ty	Quốc gia
Môi giới bất động sản		
E-House (China) Enterprise Holdings	E-House (Trung Quốc) Enterprise Holdings Limited, một công ty đầu tư, cung cấp dịch vụ giao dịch bất động sản tại Trung Quốc. Công ty chủ yếu cung cấp dịch vụ đại lý bất động sản, dữ liệu bất động sản và tư vấn, và môi giới bất động sản cho các nhà phát triển bất động sản, công ty môi giới, ngân hàng, nhà đầu tư, chính phủ và các tổ chức phi lợi nhuận.	Trung Quốc
PropNex Limited	PropNex Limited cung cấp dịch vụ bất động sản tại Singapore và quốc tế. Công ty hoạt động thông qua năm phân khúc: Dịch vụ đại lý bất động sản, Dịch vụ tiếp thị dự án bất động sản, Dịch vụ hỗ trợ hành chính, Dịch vụ quản lý tài sản và Dịch vụ đào tạo	Singapore
APAC Realty	APAC Realty Limited, một công ty cổ phần đầu tư, cung cấp các dịch vụ bất động sản tại Singapore. Công ty hoạt động thông qua các phân khúc: môi giới bất động sản, cho thuê và các phân khúc khác.	Singapore
Belvoir Group	Belvoir Group PLC hoạt động như một công ty nhượng quyền bất động sản tại Anh. Công ty điều hành ba công ty con nhượng quyền thương mại bất động sản, cung cấp dịch vụ cho thuê và bán nhà ở. Công ty cũng điều hành một mạng lưới các công ty tư vấn tài chính cung cấp dịch vụ thế chấp và các dịch vụ tài chính khác liên quan đến bất động sản.	Anh
RE/MAX Holdings	RE / MAX Holdings, Inc. hoạt động như một nhà nhượng quyền của các dịch vụ môi giới bất động sản và thế chấp tại Mỹ, Canada và quốc tế.	Mỹ
CTCP BĐS Thế Kỳ	CTCP BĐS Thế Kỳ tham gia vào lĩnh vực kinh doanh môi giới và đầu tư bất động sản tại Việt Nam và quốc tế. Công ty đồng thời cung cấp các dịch vụ tư vấn, quản lý và quảng cáo liên quan đến bất động sản; các dịch vụ giá trị gia tăng, như dịch vụ internet, xúc tiến thương mại và nghiên cứu thị trường; quyền sử dụng đất cho chủ sở hữu, chủ sử dụng, cho thuê	Việt Nam