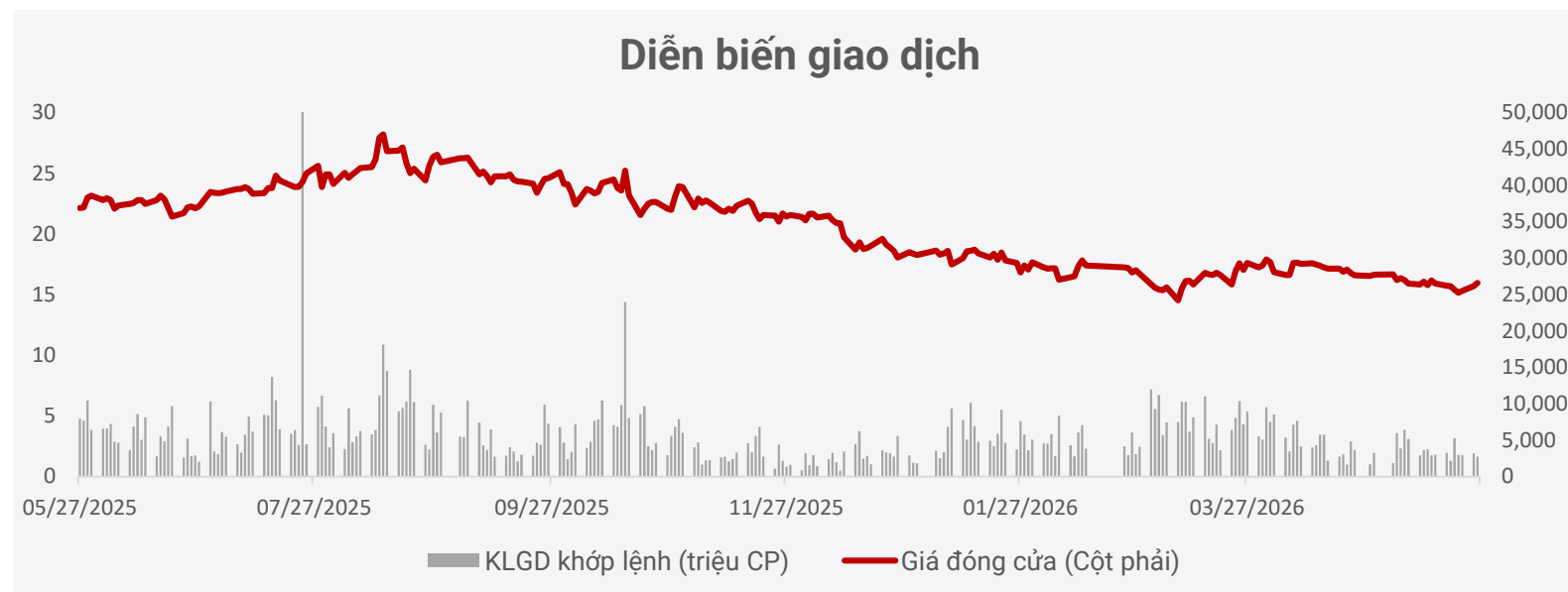


PHÂN TÍCH CỔ PHIẾU

CTCP ĐẦU TƯ NAM LONG - NLG

Ngày 29 tháng 05 năm 2026



Ngày báo cáo	29/05/2026
Giá hiện tại (VND)	26,400
Giá mục tiêu (VND)	40,800
Upside (%)	+53%
Vốn hóa thị trường (Tỷ VND)	12,903.59
Biến động 1 năm (%)	+ 78%
Khối lượng trung bình 52 tuần (Cổ phiếu)	3,241,474

Nhận định

Chúng tôi khuyến nghị MUA đối với cổ phiếu NLG, giá mục tiêu 40,800 VND/cổ phiếu (+53%), dựa trên 3 luận điểm chính:

- **Doanh số bán hàng tích cực là triển vọng doanh thu cho các năm tiếp theo.** Doanh số bán hàng lũy kế Q1.2026 ước tính đạt 2,073 tỷ đồng (+400% YoY) và tính đến 20/4/2026 đạt 3,507 tỷ đồng (+36% YoY), nhờ việc mở bán các dự án trọng điểm như Izumi City, Elyse Island và Sol Garden. Theo kế hoạch, NLG đạt mục tiêu doanh số bán hàng đạt hơn 20,000 tỷ đồng trong năm 2026, chủ yếu đến từ các dự án hiện hữu Izumi City, Elyse Island, Mizuki Park và dự án mới VSIP Hải Phòng. Triển vọng cho thời gian tới khá tích cực khi NLG đang bước vào giai đoạn tăng trưởng bền vững bằng dòng tiền hoạt động kinh doanh thay vì phụ thuộc vào đòn bẩy tài chính, đồng thời sở hữu nhiều trụ cột bán hàng mới thay vì chỉ dựa vào một vài dự án quen thuộc.

- **Hạ tầng tăng tốc – động lực phát triển cho chu kỳ BĐS mới.** Hạ tầng khu vực Đồng Nai có nhiều tiến triển khi cầu Đồng Nai 2 sẽ khởi công trong quý II/2026 (dự kiến hoàn thành trong 2028) giảm thời gian di chuyển từ Izumi City đến trung tâm TP HCM chỉ còn 10 phút, đường Hương Lộ 2 đang ở giai đoạn giải phóng mặt bằng (hoàn thành trong tháng 4/2026) kết nối các dự án ở Đồng Nai với cao tốc Long Thành - Dầu Giây và sân bay Long Thành.

- **Lợi thế dài hạn từ quỹ đất lớn.** Định hướng NLG tập trung phát triển quỹ đất ở các đô thị vệ tinh quanh HCM, quanh các đầu mối giao thông trọng yếu như Sân bay Long Thành, tuyến Metro số 2, các đường vành đai 3, 4 và chiến lược mở rộng thị trường ra khu vực phía Bắc (Hải Phòng, Hạ Long).

Rủi ro đầu tư

Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản nên chịu rủi ro lớn nhất đến từ chính sách, trong đó thay đổi về chính sách tiền tệ và tiến độ pháp lý là hai yếu tố ảnh hưởng trọng yếu tới giá cổ phiếu:

- **Rủi ro về chính sách tiền tệ** có thể xuất hiện khi lãi suất vay mua nhà gia tăng ảnh hưởng đến tiến độ hấp thụ dự án, doanh nghiệp phải tăng cung ứng các chương trình hỗ trợ khi bán hàng, từ đó có thể làm giảm chất lượng presales.

- **Rủi ro từ tiến độ pháp lý**, cụ thể tiến độ từng khâu – nộp tiền sử dụng đất, xây dựng hạ tầng, triển khai mở bán triệ khiến cho kế hoạch ghi nhận presales bị lùi lại. Đáng chú ý, rủi ro này cần được quan tâm khi trong năm 2026, NLG nằm trong danh sách Thanh tra Chính phủ trong việc chấp hành pháp luật về kinh doanh bất động sản.

- Doanh số bán hàng tích cực là triển vọng doanh thu cho các năm tiếp theo và sở hữu quỹ đất lớn tạo lợi thế cạnh tranh.** Doanh số bán hàng lũy kế Q1.2026 ước tính đạt 2,073 tỷ đồng (+400% YoY) và tính đến 20/4/2026 đạt 3,507 tỷ đồng (+36% YoY). Kết quả này được dẫn dắt bởi sức hấp thụ mạnh mẽ tại các dự án trọng điểm: Izumi City (phân khu Canaria), Southgate (phân khu The Pearl), VSIP Hải Phòng (phân khu Sol Garden). Đáng chú ý, trong năm 2025 doanh nghiệp đã chủ động tái cơ cấu nguồn vốn chuẩn bị cho việc triển khai các giai đoạn tiếp theo ở các dự án và đề phòng trước chính sách sách tiền tệ: giảm dòng tiền nợ vay 20% svck, huy động thêm nguồn vốn chủ (khoảng 2,500 tỷ), tăng tỷ lệ dự trữ tiền mặt & đầu tư tài chính ngắn hạn (+35% YoY).
- Triển vọng năm 2026 tích cực với mục tiêu doanh số trên 20 nghìn tỷ đồng** của NLG dựa trên các yếu tố sau: **(i)** Danh mục sản phẩm đa dạng và đa địa bàn trong năm 2026: Từ các dự án nhà ở vừa túi tiền (Ehome) có tốc độ quay vòng vốn nhanh, đến các phân khu cao cấp tại các đại đô thị tích hợp. Đặc biệt, việc mở rộng thị trường ra phía Bắc (Hải Phòng) không chỉ giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro địa lý mà còn là "điểm rơi" lợi nhuận quan trọng; **(ii)** Thích nghi với rào cản tín dụng: Trong bối cảnh room tín dụng nội địa cho mảng bất động sản tại các khu vực trọng điểm như Đồng Nai đang có sự phân hóa mạnh và ưu tiên các "ông lớn", NLG đã chủ động chọn hướng đi bền vững hơn. Lựa chọn không quá phụ thuộc vào hạn mức tín dụng tăng thêm, giúp NLG tránh được rủi ro thanh khoản khi các đối tác tài chính truyền thống siết chặt tín dụng; **(iii)** Lợi thế từ đối tác chiến lược: Khả năng huy động vốn ngoại với chi phí thấp cũng như chia sẻ rủi ro từ các đối tác Nhật Bản (hơn 10 năm hợp tác cùng Hankyu Hanshin Properties Corp. và Nishi-Nippon Railroad).

Dự án	Địa điểm	Quy mô (ha)	Sản phẩm	Tiến độ bán hàng	Thời gian dự kiến	Doanh thu ước tính (tỷ đồng)
Izumi City	Đồng Nai	170	2876 căn thấp tầng 7931 căn hộ	18% -	2021 – 2033	54,618.3
Akari City	TP.HCM	8.5	5000 căn hộ	70%	2027 – 2029	23,800
Mizuki Park	TP.HCM	26	4000 căn hộ & 63 căn thấp tầng	65% 62%	2025 – 2028	19,507.5
SouthGate (Waterpoint GD1)	Long An	165	2664 căn thấp tầng 3700 căn hộ 1311 căn hộ EhomeS	70% 5% 100%	2019 – 2032	76,275.5
Nam Long II Central Lake	Cần Thơ	43.8	881 căn thấp tầng 1590 căn hộ EhomeS	65% 65%	2025 – 2028	7,330.4
Elyse Island	Đồng Nai	45.5	583 căn thấp tầng	5%	2026-2033	14,866.5
VSIP Hải Phòng	Hải Phòng	21	369 căn thấp tầng (giai đoạn 1)	-	2026-2033	3,874.5

HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN

Loại nguồn vốn	Đối tác	Giá trị (tỷ đồng)	Đặc điểm
Vay ngân hàng	ACB	400	7.9%/năm Đáo hạn 30/9/2026
	VIB	199	7 - 7.25%/năm Đáo hạn 21/6/2026
	CTG – chi nhánh Sầm Sơn	162	7%/năm Đáo hạn 20/6/2026
	VCB – chi nhánh TP HCM	108	6.5%/năm Đáo hạn 27/3/2026
		400	8.6%/năm Đáo hạn 25/10/2027 Tài trợ dự án Nam Long Cần Thơ
	OCB	245	9%/năm Đáo hạn 27/3/2029 Tài trợ dự án Hải Phòng
Trái phiếu		234	8,5%/năm Đáo hạn 21/8/2030 Tài trợ dự án Southgate
	TCBS	1,000	10.13%/năm Đáo hạn 28/11/2027
		800	9,78%/năm Đáo hạn 22/8/2027
	VCI	660	11%/năm Đáo hạn 5/6/2028
Cổ phiếu	Chào bán cổ phiếu ra công chúng	2,500	Hơn 100 triệu cổ phiếu với giá 25,000 65% đầu tư vào dự án

- **Về vốn vay**, Nam Long duy trì danh mục tín dụng đa dạng, cho thấy năng lực điều phối dòng tiền linh hoạt giữa các nhóm ngân hàng. Đối với vay ngắn hạn (ACB, VIB, CTG, VCB), doanh nghiệp tận dụng các khoản vay ngắn hạn với lãi suất cạnh tranh (từ 6.5% - 7.9%/năm) nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động và tối ưu hóa chi phí tài chính trong ngắn hạn. Đáng chú ý, việc xác lập quan hệ tín dụng trung và dài hạn với OCB cho các dự án trọng điểm (như Cần Thơ, Hải Phòng, Southgate) với kỳ hạn kéo dài đến năm 2029-2030 phản ánh vị thế đối tác chiến lược của NLG.

- **Về huy động trái phiếu: Chấp nhận chi phí tài chính cao để đảm bảo sự ổn định dài hạn.** Trong bối cảnh thị trường vốn biến động, Nam Long duy trì các khoản huy động trái phiếu với lãi suất từ 9.78% - 11%/năm cho thấy một chiến lược quản trị rủi ro chủ động. Dù chi phí huy động vốn qua kênh trái phiếu cao hơn đáng kể so với tín dụng ngân hàng truyền thống nhưng vẫn khá thấp so với mặt bằng chung các doanh nghiệp cùng ngành, đây được xem là giải pháp tài chính cần thiết để đảm bảo tính ổn định của nguồn vốn trung và dài hạn.

- **Về phát hành cổ phiếu: Củng cố nền tảng vốn chủ sở hữu để nâng cao năng lực tài chính.** Kế hoạch chào bán 100 triệu cổ phiếu (tương đương 2.500 tỷ đồng) là một động thái chiến lược nhằm củng cố năng lực tài chính tốt. Việc tăng vốn chủ sở hữu vừa giúp doanh nghiệp hạ thấp tỷ lệ đòn bẩy (D/E), cải thiện khả năng thanh toán, vừa là minh chứng cho cam kết đầu tư dài hạn vào các dự án trọng điểm.

- **Hạ tầng tăng tốc – động lực phát triển cho chu kỳ BĐS mới.** Hạ tầng khu vực Đồng Nai có nhiều tiến triển khi cầu Đồng Nai 2 sẽ khởi công trong quý II/2026 (dự kiến hoàn thành trong 2028) giảm thời gian di chuyển từ Izumi City đến trung tâm TP HCM còn 10 phút, đường Hương Lộ 2 đang ở giai đoạn giải phóng mặt bằng (hoàn thành trong tháng 4/2026) kết nối trung tâm Biên Hòa với cao tốc Long Thành - Dầu Giây và sân bay Long Thành. Đây là thời điểm chúng tôi đánh giá là thích hợp để phát triển và cung cấp các khu đô thị tích hợp (Modern Township) hạng sang của NLG ở Đồng Nai ra thị trường.



TỔNG QUAN CÔNG TY & CẬP NHẬT KẾT QUẢ KINH DOANH

Cơ cấu cổ đông

Nguyễn Xuân Quang	Chủ tịch HĐQT	7.86%
Fiera Capital Emerging Markets Fund	Quỹ đầu tư	5.75%
VinaCapital	Quỹ đầu tư	5.32%
Khác		81.07%

Kết quả kinh doanh

	Q1/25	Q1/26	2024	2025	% svck
Doanh thu	1,291.16	1,279.4	7,196.1	5,645.1	- 21.55%
LNST	109.85	109.52	1,387.4	946.3	- 31.79%
D/E	0.98	0.74	1.08	0.79	- 26.85%
BLN Gộp	31.97%	29.77%	42.49%	41.76%	- 0.73%
BLN Ròng	8.51%	8.56%	19.12%	16.76%	- 2.36%
P/E	22.80	16.64	21.14	20.02	- 5.29%

Tổng quan công ty

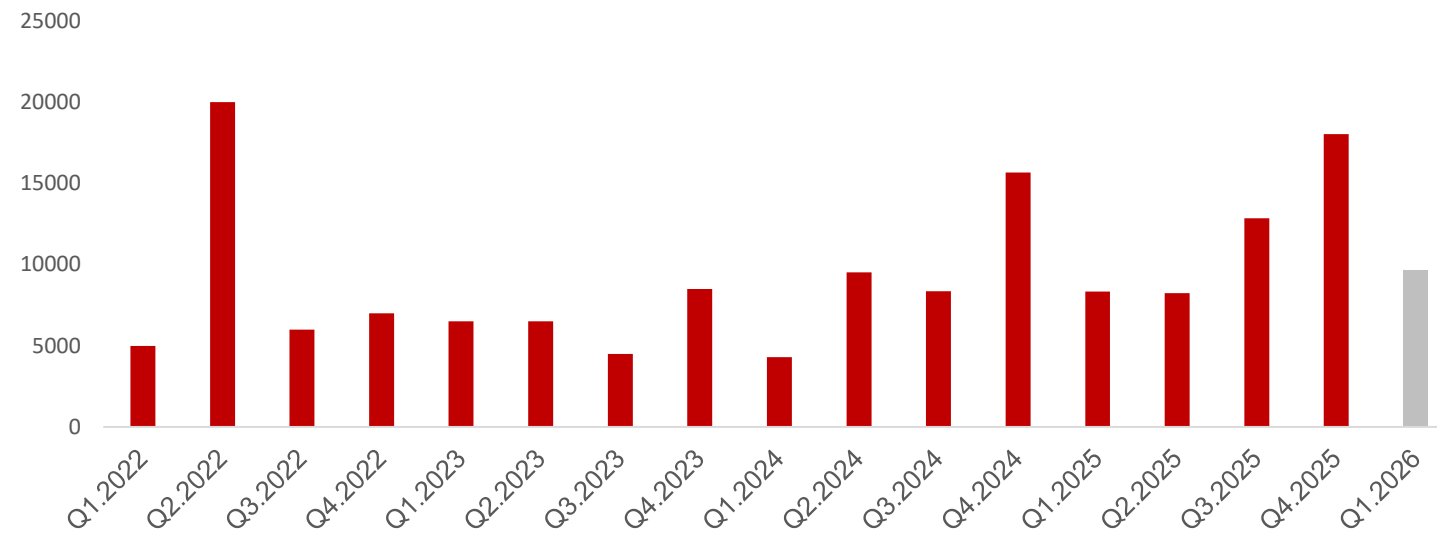
- **Công ty Cổ phần Đầu tư Nam Long (HOSE: NLG)** là tập đoàn Bất động sản tích hợp với hơn 32 năm phát triển tại thị trường Việt Nam. Tập đoàn sở hữu 5 mảng kinh doanh cốt lõi: Nam Long Capital: Đầu tư và quản lý đầu tư; Nam Long Land: Phát triển Khu đô thị và Nhà ở; Nam Long Commercial Property: Đầu tư và Phát triển Bất động sản thương mại; Nam Long ADC: Phát triển nhà ở vừa túi tiền; Nam Khang: Xây dựng. Hiện nay, tổng tài sản của Nam Long đạt hơn 28.214 tỉ đồng, sở hữu hơn 681 hecta quỹ đất sạch; 11 khu đô thị tích hợp và được hơn 31.000 gia đình tin chọn an cư.
- **Cổ đông lớn nhất của NLG** là ông Nguyễn Xuân Quang – hiện nay là Chủ tịch HĐQT với tỷ lệ nắm giữ 7.86%. Ông được bổ nhiệm vào vị trí này từ năm 1992 và đồng thời giữ chức Chủ tịch HĐQT tại CTCP Nam Long VCD (công ty đầu tư dự án Waterpoint).
- **Nhóm cổ đông nước ngoài** lớn nhất là Fiera Capital Emerging Markets Fund, hiện nắm giữ khoảng 5.75% cổ phần NLG.

Cập nhật kết quả kinh doanh

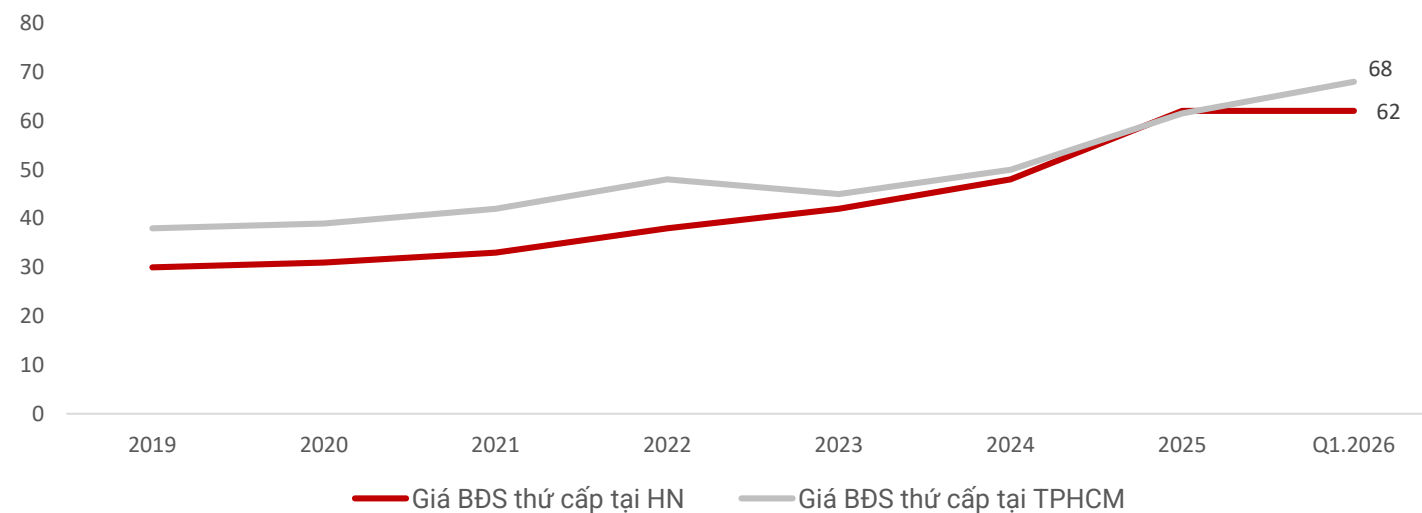
- **Q1.2026 NLG ghi nhận doanh thu đạt 1,279.4 tỷ đồng, giảm 0.9% YoY.** Cơ cấu nguồn thu có sự thay đổi rõ rệt khi doanh thu từ bàn giao sản phẩm bất động sản là 734 tỷ đồng, giảm tỷ trọng 39.3%, phát sinh mới nguồn thu từ chuyển nhượng dự án đất dành cho giáo dục (IS1) ở Waterpoint GD2 cho doanh nghiệp Khai Sáng trị giá 490 tỷ đồng, doanh thu từ cung cấp dịch vụ đạt 45 tỷ đồng (giảm 26% YoY).
- **Sự thay đổi cơ cấu nguồn thu khiến biên lợi nhuận gộp chung thu hẹp.** Lợi nhuận gộp quý I đạt 381 tỷ đồng, giảm 7,7% so với cùng kỳ. Biên lợi nhuận gộp giảm từ 31.97% xuống 29.77%, tương ứng giảm 2,2 điểm phần trăm.
- So với kế hoạch kinh doanh năm 2026 (doanh số bán hàng 23,460 tỷ đồng và doanh thu hợp nhất đạt 7,630 tỷ đồng), **NLG hoàn thành khoảng 10% kế hoạch presales và 17% chỉ tiêu doanh thu đề ra.**
- Hệ số Nợ trên Vốn chủ sở hữu (D/E) cải thiện tích cực khi giảm xuống còn 0.74 lần (so với mức 0.98 lần ở Q1/25), cho thấy cấu trúc tài chính của doanh nghiệp đã trở nên an toàn và ít rủi ro hơn. Việc sử dụng nguồn vốn đầu tư dự án từ dòng tiền hoạt động kinh doanh và huy động từ phát hành quyền mua cổ phiếu đã giúp hạ tỷ lệ đòn bẩy.

TỔNG QUAN NGÀNH BẤT ĐỘNG SẢN

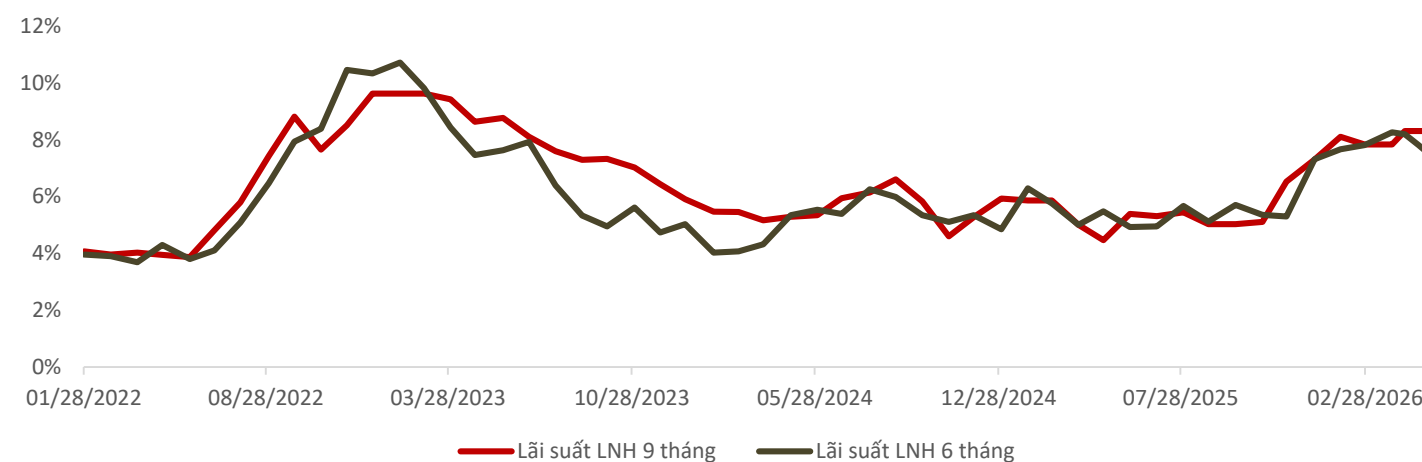
Lượng căn hộ mở bán mới ở Hà Nội & TPHCM



Giá BĐS thứ cấp



Lãi suất LNH



- **Nguồn cung và giao dịch BĐS đã bước vào pha phục hồi rõ rệt từ nửa cuối 2024 và tăng tốc mạnh trong năm 2025**, với động lực chính đến từ sự quay trở lại của thị trường phía Nam, từ các dự án như Izumi City (NLG), Green City (VHM), Gladia by the Water (KDH). Dữ liệu cho thấy lượng giao dịch và mở bán tăng mạnh trong Q1.2025 (đạt 9,652 căn, +16% YoY) – là quý đầu tiên của năm có lượng mở bán lớn nhất trong 5 năm gần đây, phản ánh sự cải thiện đồng thời của cả nguồn cung và mức độ hấp thụ.
- **Triển vọng năm 2026 cho thấy thị trường bước vào giai đoạn tăng trưởng mới, nhưng theo hướng “kiểm soát và bền vững hơn”**, thay vì chu kỳ tăng nóng như trước đây, được hỗ trợ bởi (i) nguồn cung phục hồi, (ii) lãi suất duy trì ở mức hợp lý, và (iii) đầu tư hạ tầng tiếp tục đẩy mạnh. Tuy nhiên, định hướng tín dụng thận trọng và mặt bằng giá cao sẽ khiến tốc độ hồi phục mang tính thận trọng hơn là bùng nổ.
- **Sự phục hồi của thị trường đang có xu hướng dịch chuyển rõ rệt vào khu vực phía Nam, với TP.HCM dần trở thành động lực tăng trưởng chính trong chu kỳ mới**, nhờ hội tụ đồng thời nhiều yếu tố hỗ trợ: (1) Nguồn cung bị nén trong giai đoạn 2021 - 2023 bắt đầu được “giải phóng”, khi nhiều dự án tại TP.HCM và vùng ven (Bình Dương, Long An, Đồng Nai) hoàn tất pháp lý và tái khởi động từ cuối 2024, tạo ra lượng mở bán mới đáng kể trong 2025 - 2026; (2) Mặt bằng giá tương đối hấp dẫn hơn so với Hà Nội, trong bối cảnh giá tại thị trường phía Bắc đã tăng nhanh và tiệm cận ngưỡng cao; (3) Động lực hạ tầng đóng vai trò then chốt, với hàng loạt dự án trọng điểm (Vành đai 3, cao tốc TP.HCM - Mộc Bài, cầu Đồng Nai 2, sân bay Long Thành, các tuyến metro) đang được đẩy nhanh tiến độ, mở rộng không gian đô thị và gia tăng kỳ vọng tăng giá tại các khu vực vệ tinh; (4) Nền tảng nhu cầu ở thực lớn và bền vững, đến từ quy mô dân số, tốc độ đô thị hóa và khả năng tạo việc làm cao nhất cả nước, giúp cải thiện thanh khoản thực thay vì chỉ phụ thuộc vào đầu cơ; (5) Chính sách và định hướng phát triển đô thị mang tính hỗ trợ dài hạn, bao gồm cơ chế đặc thù và đẩy mạnh đầu tư công, giúp TP.HCM duy trì vai trò trung tâm kinh tế và thu hút dòng vốn trung - dài hạn vào thị trường BĐS.
- **Rủi ro lớn nhất của thị trường nằm ở sự lệch pha cung - cầu và áp lực chi phí**, có thể hạn chế đà phục hồi thanh khoản, khi nguồn cung mới vẫn chủ yếu tập trung vào phân khúc cao cấp trong khi nhu cầu ở thực lại tập trung ở phân khúc vừa túi tiền. Đồng thời, chi phí đất và phát triển dự án ở mức cao tiếp tục neo giá bán, khiến khả năng hấp thụ phụ thuộc nhiều vào các dự án có chất lượng thực sự và phù hợp nhu cầu. Điều này dẫn đến xu hướng phân hóa mạnh giữa các chủ đầu tư và giữa các dự án trong cùng phân khúc.

IZUMI CITY – HẠT NHÂN TĂNG TRƯỞNG VÙNG VEN



- **Vị trí:** Long Hưng, Biên Hòa, Đồng Nai, cách sân bay Long Thành 30 phút di chuyển.
 - **Quy mô:** 170 ha
 - **Giá bán trung bình:** 60 triệu VND/m² (căn thấp tầng), 30-35 triệu VND/m² (căn hộ)
 - **Tổng số lượng sản phẩm:** 2876 căn thấp tầng 7931 căn hộ
 - **Thời gian triển khai:** 2021-2032 (căn thấp tầng), sau 2033 (căn hộ cao tầng)
- Dự án Izumi City được mở bán lần đầu vào tháng 11/2021 với khoảng 444 căn thấp tầng bán ra trong giai đoạn đầu. Đến cuối Q4/2025, dự án đã bán được hơn 510 căn thấp tầng, tương đương 18% tổng số sản phẩm thấp tầng và đã bàn giao 450 căn thấp tầng, tương ứng 12% tổng sản phẩm thấp tầng.
 - Về pháp lý, toàn bộ dự án là đất sạch, được chấp thuận QH 1/500 điều chỉnh. Tháng 10/2025, toàn bộ khu đất thuộc phân khu Gardenia 1A1 đã được ra sổ hồng. Tháng 11/2025, phân khu Canaria được cấp giấy phép bán hàng.
 - NLG đang mở bán phân khu Canaria từ tháng 11/2025 với 461 căn thấp tầng và tỷ lệ hấp thụ tính đến nay khoảng 70%, dự kiến đợt bàn giao đầu tiên vào cuối 2026. NLG đồng thời triển khai phân khu Gardenia 1A2 để theo kế hoạch tung ra sản phẩm vào cuối 2026.
 - Chúng tôi đánh giá Izumi City sẽ trở thành dự án trọng điểm của NLG, tạo nguồn thu chính trong giai đoạn 2026-2028, và đóng góp động lực tăng trưởng doanh thu 2029-2030 do các phân khu còn lại tiếp tục được triển khai từ năm sau.
 - **Tuy nhiên**, trong kịch bản xấu, thị trường không “hấp thụ” tốt lượng căn thấp tầng mở bán, kế hoạch mở bán các phân khu còn lại sẽ bị lùi lại 1-2 năm, dẫn đến RNAV có thể giảm 20%.

SOUTHGATE (WATERPOINT GIAI ĐOẠN 1)



- **Vị trí:** Bến Lức, Tây Ninh, cách trung tâm TPHCM 30 phút di chuyển.
- **Quy mô:** 355 ha
- **Giá bán trung bình:** 55-60 triệu VND/m² (căn thấp tầng), 18-23 triệu VND/m² (căn hộ Ehome)
- **Tổng số lượng sản phẩm:** 1311 căn hộ Ehome, 3700 căn hộ, 2664 căn thấp tầng
- **Thời gian triển khai:** 2019-2032
- Vào tháng 9/2021, NLG tung ra thị trường block căn hộ Ehome đầu tiên trong bối cảnh phân khúc nhà ở bình dân gần như biến mất ở TPHCM. Loại hình Ehome được chia thành 3 đợt mở bán và đã hoàn tất bàn giao 1311 căn hộ vào cuối năm 2023.
- Về loại hình căn thấp tầng, phân khu The Pearl gồm 258 biệt thự compound hạng sang đã mở bán vào tháng 9/2025, tính đến nay đã bán được khoảng 185 căn, tương ứng 72% tổng số sản phẩm phân khu.
- Về loại hình căn hộ, phân khu The Solaria Rise gồm 698 căn hộ đã mở bán đợt 1 vào tháng 11/2025, đợt tiếp theo vào đầu tháng 4.
- Về mặt pháp lý, dự án Waterpoint hiện đã hoàn tất các thủ tục cần thiết và chi phí đất đã được “lock-in”, tạo nền tảng thuận lợi cho các giai đoạn phát triển tiếp theo.

NAM LONG II CENTRAL LAKE



- **Vị trí:** Hưng Thạnh, Cái Răng, TP Cần Thơ, thuộc khu vực phát triển đô thị trọng điểm Nam Cần Thơ.
- **Quy mô:** 43.8 ha
- **Giá bán trung bình:** 42-45 triệu VND/m² (căn thấp tầng), 22-25 triệu VND/m² (căn hộ)
- **Tổng số lượng sản phẩm:** 881 căn thấp tầng & lô đất nền, 1590 căn hộ EhomeS
- **Thời gian triển khai:** 2023 - 2028
- Dự án EhomeS Cần Thơ đã bàn giao 919 căn hộ cho cư dân vào cuối năm 2024. Giai đoạn tiếp theo triển khai 4 block còn lại – 679 căn hộ, dự kiến hoàn thành vào quý IV/2026
- Mở bán đầu tiên vào năm 2021, sau đó năm 2024 mở bán giai đoạn 2 và đang mở bán giai đoạn 3 từ cuối quý II/2025. Tính đến nay đã bàn giao 65% tổng số sản phẩm căn thấp tầng.

ELYSE ISLAND (PARAGON ĐẠI PHƯỚC cũ)



- **Vị trí:** đảo Đại Phước, xã Đại Phước, Đồng Nai, cách trung tâm TPHCM 30 phút di chuyển.
- **Quy mô:** 45 ha
- **Giá bán trung bình:** 100 triệu VND/m²
- **Tổng số lượng sản phẩm:** 583 căn thấp tầng
- **Thời gian triển khai:** 2025-2033
- Dự án Elyse Island (Zone C) đã được cấp giấy phép bán hàng giai đoạn 1 (132 căn) vào tháng 12/2025. Tính đến nay, tỷ lệ tiêu thụ đạt khoảng 10%.
- Giai đoạn 3 đang được xây dựng và theo kế hoạch ra mắt thị trường vào cuối năm 2027.

VSIP HẢI PHÒNG



- **Vị trí:** Thuộc khu công nghiệp VSIP Hải Phòng, xã Dương Quan, huyện Thủy Nguyên, TP Hải Phòng.
- **Quy mô:** 21 ha
- **Giá bán trung bình:** 70-75 triệu VND/m² (căn thấp tầng), 30-35 triệu VND/m² (căn hộ)
- **Tổng số lượng sản phẩm:** 369 căn thấp tầng (giai đoạn 1), 370 biệt thự, 2357 căn hộ Ehome
- **Thời gian triển khai:** 2026 – 2033
- Hiện nay, sản phẩm giai đoạn 1 (thuộc phân khu Sol Garden) đã hoàn tất các thủ tục pháp lý cần thiết và được cấp giấy phép bán hàng vào đầu năm 2026, đồng thời chính thức mở bán vào đầu tháng 4/2026. Kết quả bán hàng ban đầu cho thấy tín hiệu tích cực, với doanh số bán hàng lũy kế đạt khoảng 1.215 tỷ đồng tính đến ngày 20/04/2026, phản ánh sức hấp thụ tốt của thị trường đối với dự án.
- Giai đoạn tiếp theo của dự án đã được chấp thuận chủ trương đầu tư, chờ quyết định giao đất của thành phố để tiếp tục các bước tiếp theo.

Dự án	Tiến độ dự án	Vị trí địa lý	Quy mô dự án	NPV	% Discount NPV
Nam Long II Central Lake	Đang bán và bàn giao	Cái Răng – Cần Thơ	92.2	1875	0%
Akari City	Đang bán và bàn giao	An Lạc – TP Hồ Chí Minh	8.5	2836	50%
Waterpoint Giai đoạn 1	Đã bàn giao xong căn hộ Ehome, đang mở bán và xây dựng phân khu thấp tầng	Bến Lức – Tây Ninh	165	2825	50%
Mizuki Park	Đang bán và bàn giao	Bình Hưng – TP Hồ Chí Minh	26	4024	50%
Izumi City	Đang bán căn thấp tầng và xây dựng phân khu còn lại	Biên Hòa – Đồng Nai	170	13802	50%
Elyse Island (Paragon Đại Phước)	Đang mở bán	Đảo Đại Phước - Đồng Nai	45.5	2623	50%
VSIP Hải Phòng	Đã được kinh doanh sản phẩm giai đoạn 1 Giai đoạn 2 chờ quyết định giao đất	KCN VSIP – Hải Phòng	21	1585	50%
Waterpoint Giai đoạn 2	Đã nộp tiền sử dụng đất, chờ giấy phép xây dựng	Bến Lức – Tây Ninh	190	2374	0%

Định giá NLG theo phương pháp tính lại giá trị sổ sách

		Giá trị dự án (tỷ VND)	19693
Giá trị công ty (tỷ VND)	20,193	Giá trị tài sản trong sổ sách (không bao gồm hàng tồn kho) (tỷ VND)	5000
Số cổ phiếu	485,097,383	Nợ	5500
Giá hợp lý (VND/cp)	41,600	Giá trị công ty	20193

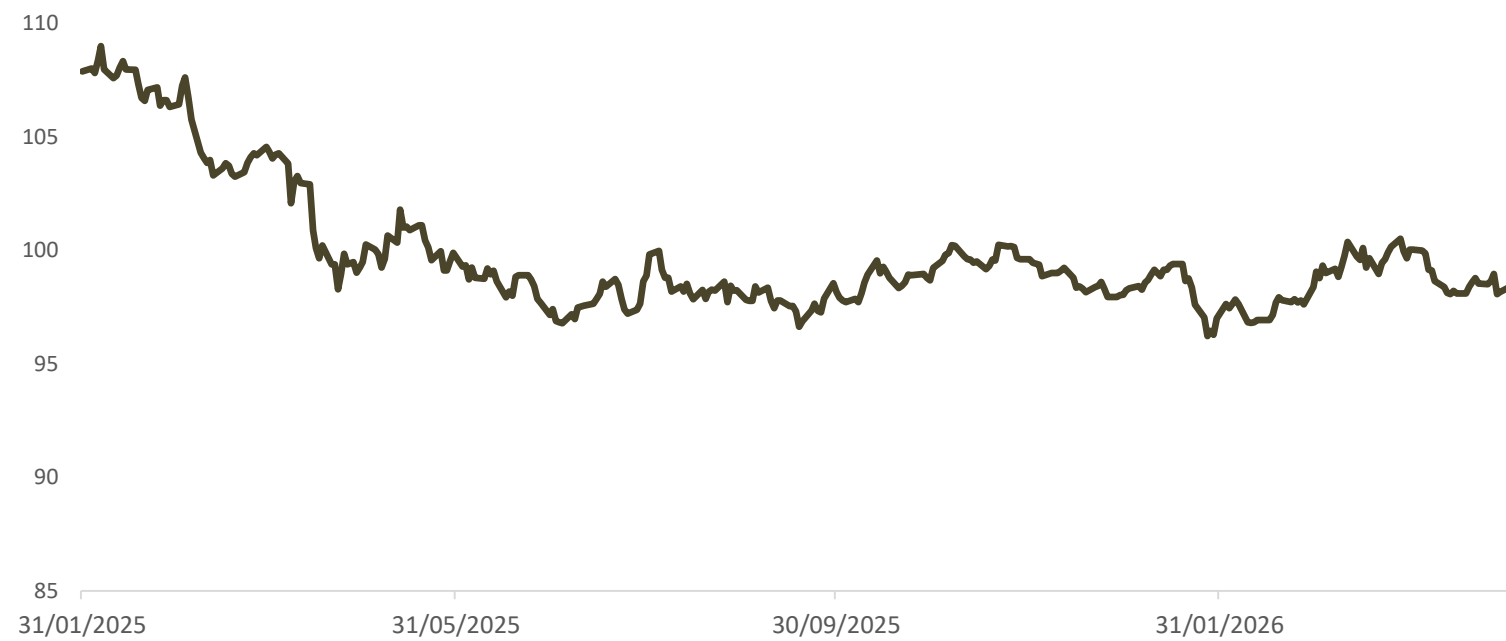
Định giá tương đối

MCK	P/B
VHM	2.04
KDH	1.91
DXG	0.91
DIG	1.33
PDR	1.48
Trung bình	1.53
BVPS (2025)	26,102
Giá trị hợp lý mỗi cổ phiếu	39,936

Kết hợp 2 phương pháp

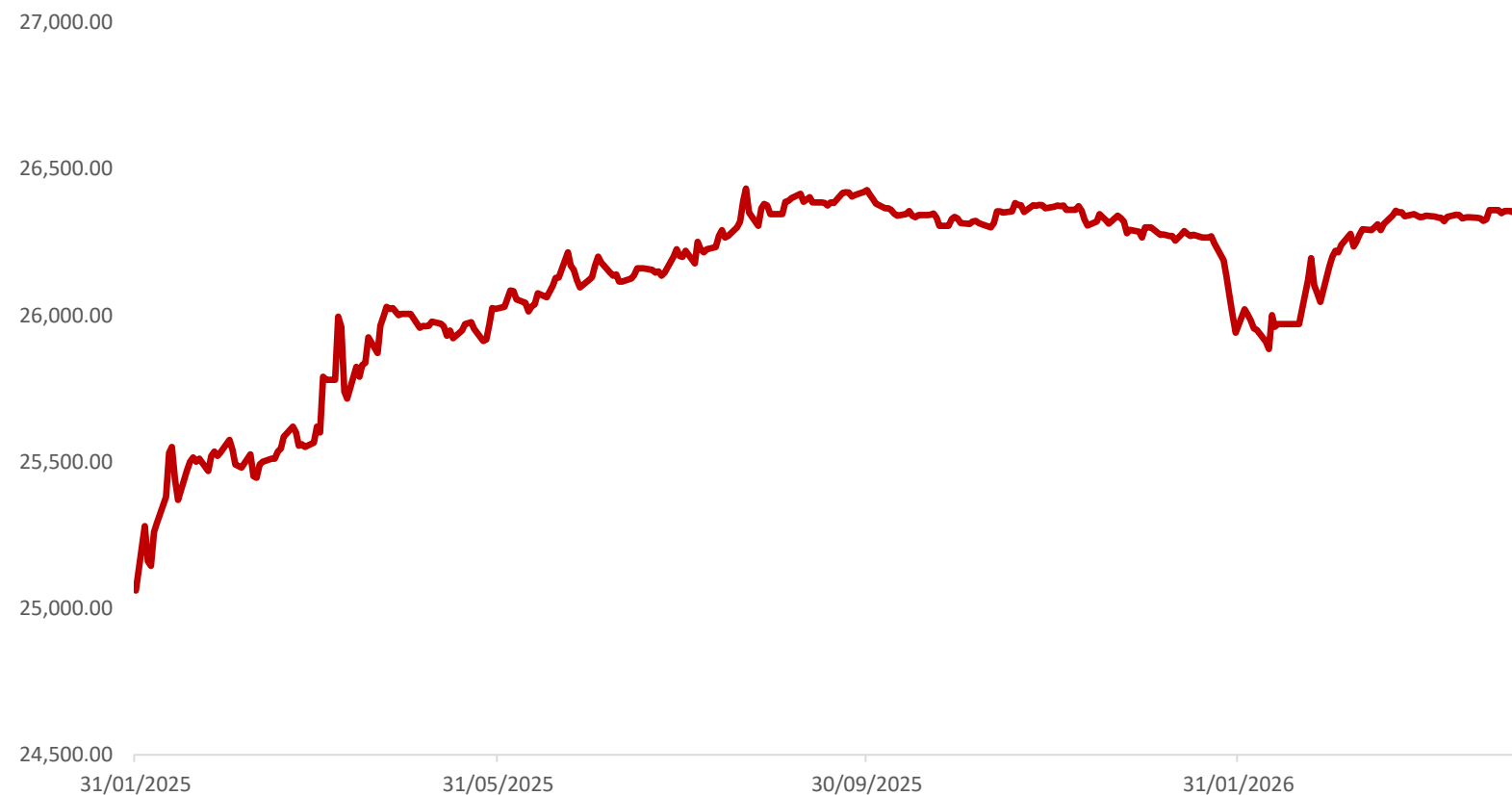
Phương pháp định giá RNAV	41,600	50%
Phương pháp định giá tương đối	39,936	50%
Giá trị hợp lý mỗi cổ phiếu	40,800	

DXY Index

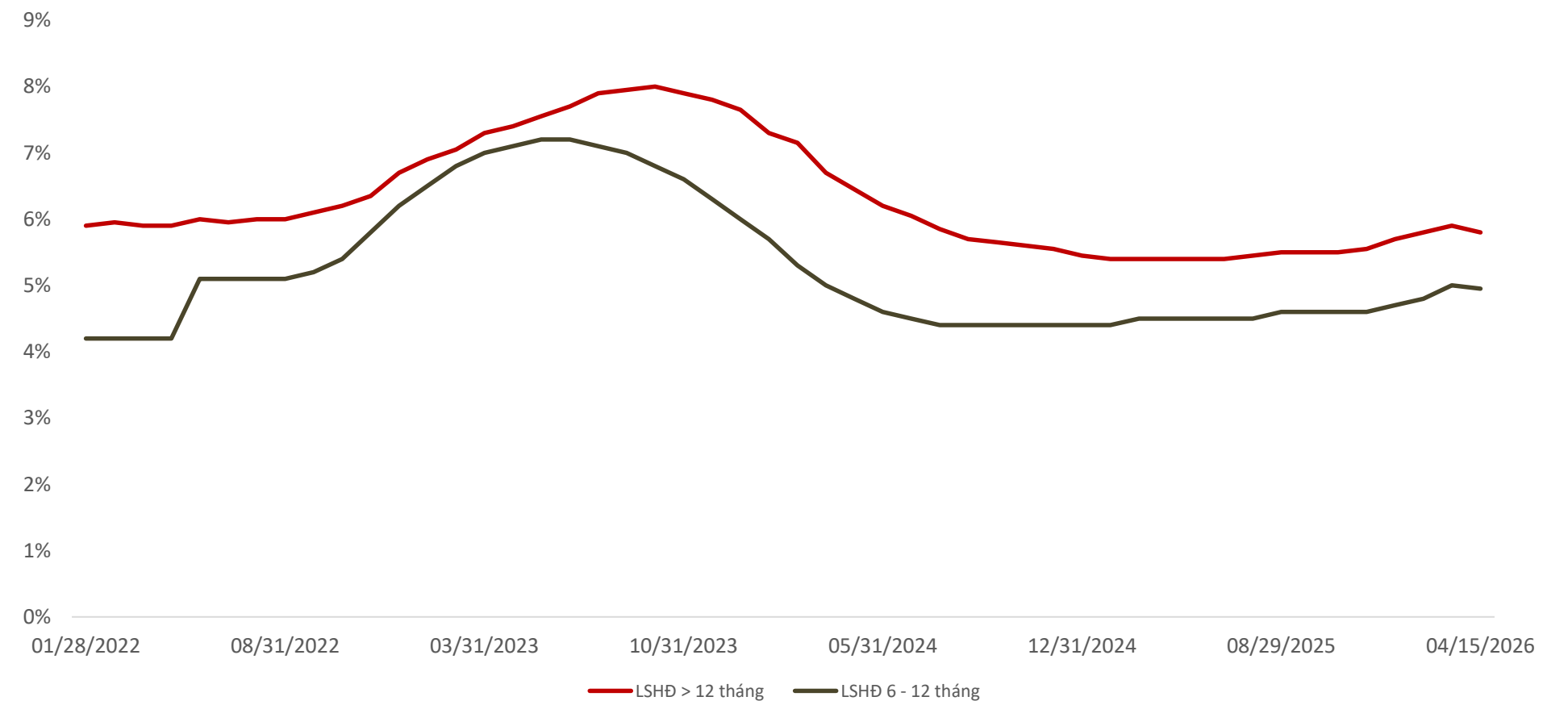


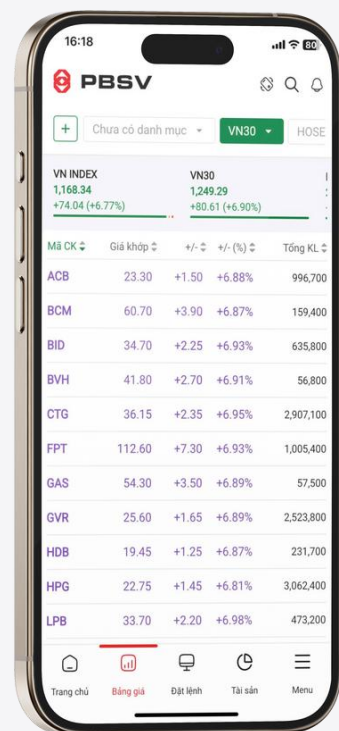
- **Rủi ro về chính sách tiền tệ đang hiện hữu trong năm 2026** khi tình hình thế giới đang diễn biến phức tạp và khó lường xoay quanh sự leo thang của xung đột quân sự Mỹ - Iran. Chỉ số DXY quay lại tăng từ tháng 1/2026, kéo theo tỷ giá USD/VND tiếp tục neo cao. Bên cạnh đó, với việc mặt bằng lãi suất tăng mạnh, các ngân hàng đã đồng loạt cam kết cắt giảm lãi suất từ 0.5% - 1%.
- **NHNN đã chuyển sang trạng thái thận trọng hơn khi đặt mục tiêu tăng trưởng tín dụng năm 2026 ở mức 15%** (so với mức thực hiện 19% của năm 2025), đồng thời yêu cầu các tổ chức tín dụng kiểm soát dòng vốn vào lĩnh vực bất động sản. Việc phê duyệt các khoản vay mua nhà sẽ trở nên khó khăn và khắt khe hơn, từ đó có thể làm sụt giảm đáng kể tỷ lệ hấp thụ tại dự án trọng điểm Izumi City, ngay cả khi nhu cầu ở thực của người dân vẫn ở mức cao.

USD/VND



Lãi suất huy động





Thông tin liên hệ

Công ty Chứng khoán PBSV

research@pbsv.com.vn

<https://pbsv.com.vn/trung-tam-phan-tich>

Phạm Việt Duy

Trưởng phòng Phân tích

Bùi Đức Quang

Chuyên viên Phân tích

Danh mục báo cáo

Bản tin thị trường: Cập nhật nhanh diễn biến thị trường, điểm nhấn phiên giao dịch và xu hướng dòng tiền.

Phân tích cổ phiếu: Đánh giá chi tiết về doanh nghiệp, triển vọng tăng trưởng và tiềm năng đầu tư.

Góc nhìn kỹ thuật: Phân tích biểu đồ giá, chỉ báo kỹ thuật và tín hiệu mua – bán.

Danh mục khuyến nghị: Tổng hợp các mã cổ phiếu được đề xuất đầu tư theo từng giai đoạn và chiến lược.

Cập nhật thị trường: Thông tin vĩ mô, chính sách, ngành và yếu tố ảnh hưởng đến tâm lý nhà đầu tư.

Thông báo miễn trừ trách nhiệm

Tài liệu này được biên soạn phục vụ mục đích cung cấp thông tin, tuân thủ theo quy định pháp luật hiện hành. Nội dung được tổng hợp từ các nguồn được cho là đáng tin cậy tại thời điểm phát hành, tuy nhiên PBSV không đảm bảo tính chính xác, đầy đủ hoặc phù hợp của thông tin.

Các quan điểm thể hiện là nhận định cá nhân của chuyên viên phân tích và có thể thay đổi mà không cần thông báo. Tài liệu không cấu thành lời mời, khuyến nghị hay chào mua/bán bất kỳ chứng khoán nào. Người đọc cần tự đánh giá độc lập, cân nhắc mục tiêu đầu tư và tham khảo chuyên gia trước khi đưa ra quyết định.

PBSV và các bên liên quan có thể có lợi ích tài chính liên quan đến các công ty được đề cập. Chuyên viên phân tích cũng có thể nhận thù lao trong quá trình làm việc, có thể phát sinh xung đột lợi ích.