

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ NAM LONG – HOSE: NLG

TÍCH CỰC

Giá thị trường (đồng/cp)	27,650
Cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	45,630
Thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	23,390
Giá mục tiêu (đồng/cp)	37,790
Tiềm năng tăng giá (%)	37%
Tỷ suất cổ tức (%)	0%
Tổng tỷ suất sinh lời (%)	37%

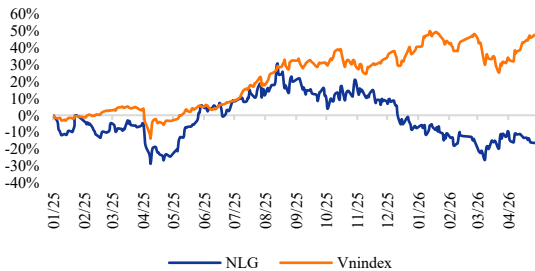
Triển vọng	Tích cực
Định giá	Tích cực
Phân tích kỹ thuật	Trung lập

Thị giá vốn (tỷ đồng)	13,412
GTGD BQ 3 tháng (tỷ đồng)	100.15
Sở hữu NN	41.21%
Số CP lưu hành (tr)	485.10
Số CP pha loãng (tr)	485.10

	NLG	Ngành	VNI
P/E TTM	15.32	28.51	15.25
P/B Current	1.06	3.57	2.19
ROA	2.47%	3.53%	2.75%
ROE	6.28%	12.68%	16.07%

*Dữ liệu ngày 28/04/2026

Diễn biến giá



Giá cổ phiếu	1T	3T	YTD
NLG	-2.00%	-6.90%	-9.2%
VNIndex	14.8%	-0.9%	3.9%

Cơ cấu sở hữu

BLĐ và người liên quan	18.81%
Fiera Capital	5.67%
Khác	75.52%

Tổng quan doanh nghiệp

Thành lập năm 1992, NLG hoạt động chính trong lĩnh vực phát triển bất động sản dân cư cả phân khu thấp tầng và cao tầng, hoạt động chính tại thị trường khu vực miền Nam với 3 dòng sản phẩm chính Ehome, Flora và Valora.

Chuyên viên phân tích

Ngô Quang Hiệp – Hiepnq@nsi.vn

Cập nhật kết quả kinh doanh Q1/2026

Doanh thu trong quý 1/2026 của NLG tiếp tục được hỗ trợ từ việc chuyển nhượng dự án, trong khi đó, hoạt động bàn giao vẫn có tốc độ tương đối khiêm tốn.

Q1/2026, NLG ghi nhận 1,279 tỷ đồng doanh thu, giảm nhẹ 1% yoy, đóng góp phần lớn bởi hoạt động chuyển nhượng dự án. Cụ thể, NLG ghi nhận 489.7 tỷ đồng doanh thu từ việc chuyển nhượng 1 phần Waterpoint giai đoạn 2.

Đối với hoạt động bàn giao dự án của NLG trong quý 1 tiếp tục diễn ra tương đối khiêm tốn so với 2025 khi chỉ ghi nhận 734 tỷ đồng, giảm 39% yoy, chủ yếu đến từ việc bàn giao lượng ít các sản phẩm còn lại tại các dự án Nam Long Cần Thơ (Central Lake), Southgate (Waterpoint giai đoạn 1).

Lợi nhuận gộp ghi nhận 381 tỷ đồng, giảm 8% yoy và biên lợi nhuận gộp đạt 30%, giảm 2 điểm phần trăm so với cùng kỳ 2025. Biên lợi nhuận gộp của NLG trong quý 1/2025 giảm mạnh so với thời điểm cuối năm 2025 do cơ cấu bàn giao các sản phẩm cao cấp chiếm tỷ trọng thấp hơn.

Doanh thu tài chính trong quý 1/2026 đạt 68 tỷ đồng, so với 48 tỷ đồng tại quý 1/2025 và 534 tỷ đồng tại quý 4/2025 (chủ yếu đến từ hoạt động chuyển nhượng 15% vốn tại dự án Izumi City cho đối tác Nhật Bản). Doanh thu hoạt động tài chính trong quý 1/2026 của Nam Long chủ yếu đến từ khoản lãi tiền gửi ngân hàng và lãi cho vay.

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp ghi nhận 188 tỷ đồng, giảm 21% so với cùng kỳ 2025.

Lợi nhuận sau thuế hợp nhất Q1/2026 đạt 109.5 tỷ đồng, gần như đi ngang so với cùng kỳ. Tuy nhiên, lợi nhuận của cổ đông công ty mẹ chỉ đạt 68.2 tỷ đồng, giảm mạnh 37% yoy, do phần lợi nhuận phân bổ cho cổ đông không kiểm soát tăng mạnh lên 41.3 tỷ đồng.

NSI cho rằng kết quả kinh doanh trong quý 1/2026 của NLG không có quá nhiều bất ngờ khi NLG đã bàn giao phần lớn các sản phẩm mở bán trước đó từ các dự án Akari City, Nam Long Cần Thơ và Southgate trong nửa cuối 2025.

Kết thúc Q1/2026, NLG hoàn thành 16.8% kế hoạch doanh thu (7,630 tỷ đồng) và 9.5% kế hoạch lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ (720 tỷ đồng).

NSI duy trì quan điểm TÍCH CỰC đối với NLG, nhưng nhấn mạnh đây là câu chuyện tái định giá theo chu kỳ presales và bàn giao 2027–2028, hơn là câu chuyện tăng trưởng EPS mạnh trong 2026.

Kế hoạch doanh số 2026 của công ty đạt 23,460 tỷ VND, gần gấp đôi năm 2025, nhưng LNST phân bổ về công ty mẹ chỉ dự kiến tăng khoảng 3%, phản ánh độ trễ ghi nhận doanh thu và tỷ lệ lợi ích cổ đông không kiểm soát tại các

dự án trọng điểm. Do đó, yếu tố cần theo dõi trong các quý tới không chỉ là giá trị ký bán, mà là khả năng chuyển hóa presales thành backlog có chất lượng, dòng tiền người mua trả trước, biên lợi nhuận gộp và PATMI. Với bảng cân đối lành mạnh, quỹ đất lớn tại các khu vực hưởng lợi hạ tầng và định giá hiện ở vùng thấp so với lịch sử, NSI cho rằng NLG xứng đáng được định giá lại nếu các chỉ báo bán hàng và bàn giao tiếp tục cải thiện trong Q2–Q4/2026.

<i>Đơn vị: tỷ đồng</i>	Q1/26	Q4/25	Q1/25	yoy
Doanh thu thuần	1,279	1,704	1,291	-1%
Kinh doanh BĐS	734	1,628	1,210	-39%
Chuyển nhượng dự án	490			
Khác	55	76	82	-32%
Lợi nhuận gộp	381	785	413	-8%
Biên lợi nhuận gộp	30%	46%	32%	
Doanh thu tài chính	68	534	48	42%
Chi phí tài chính	(92)	(363)	(99)	-7%
Chi phí lãi vay	(86)	(2)	(99)	-13%
Chi phí SG&A	(188)	(439)	(238)	-21%
Thu nhập khác	4	19	15	-76%
LNTT	177	567	142	24%
LNST	110	505	108	1%
LNST công ty mẹ	68	348	108	-37%
Biên lợi nhuận thuần	9%	30%	8%	

Nguồn: NLG, NSI tổng hợp

Doanh số bán hàng kỷ lục trong năm 2025, doanh nghiệp tiếp tục đặt mục tiêu ghi nhận giá trị ký bán tăng mạnh trong năm 2026

Kết thúc năm 2025, NLG ghi nhận doanh số bán hàng đạt 11,855 tỷ đồng, gấp 2.3 lần so với năm 2024 và cũng là mức cao kỷ lục trong lịch sử hơn 30 năm của doanh nghiệp. Hoạt động bán hàng của NLG được đẩy mạnh từ Q4/2025 chỉ tính riêng trong quý, giá trị hợp đồng ký bán đạt 6,900 tỷ đồng, được hỗ trợ từ hoạt động mở bán mới tại phân khu Canaria (Izumi City), Solaria Rise (Southgate), Trelliacove (Mizuki Park) và mở bán mới lần đầu dự án Elyse Island (Paragon Đại Phước).

Trong năm 2026, ban lãnh đạo của NLG đặt kế hoạch bán hàng với giá trị hợp đồng ký khoảng 23,460 tỷ đồng, đến từ việc tiếp tục triển khai bán hàng các giai đoạn tiếp theo của những dự án hiện hữu (như Southgate, Mizuki Park, Akari City – giai đoạn 3, Nam Long Cần Thơ, Izumi City, và An Zen Residences) và mở bán các dự án mới bao gồm Paragon Đại Phước, VSIP Hải Phòng, và Waterpoint Giai đoạn 2.

NLG là câu chuyện tái khởi động chu kỳ bán hàng trong 2026, tuy nhiên lợi nhuận của cổ động công ty mẹ có độ trễ và chỉ có thể tăng rõ hơn từ 2027–2028 khi backlog thấp tầng tại Izumi, Paragon, Southgate được bàn giao.

Cơ cấu tài sản, nguồn vốn
Giá trị bất động sản dở dang NLG

Dự án (tỷ đồng)	31/03/2026	31/12/2025
Waterpoint Giai đoạn 1	3,819	3,889
Waterpoint Giai đoạn 2	2,342	2,860
Nam Long Cần Thơ	799	720
An Zen Residences	461	430
Khác	667	696

Các khoản đầu tư vào công ty liên kết

Về mặt tài sản, tính tới cuối quý 1/2026, NLG đang nắm giữ 7,358 tỷ đồng tiền, tương đương tiền và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, giảm 931 tỷ đồng so với thời điểm đầu năm. Lượng tiền mặt chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản của NLG khi hoạt động bán hàng của doanh nghiệp tích cực từ quỹ đất dự án lớn và pháp lý rõ ràng.

Hàng tồn kho vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp đạt 8,381 tỷ đồng, chiếm 32.3% cơ cấu tổng tài sản, giảm nhẹ 296 tỷ đồng so với thời điểm đầu năm.

Hàng tồn kho của NLG tập trung tại các dự án: Waterpoint Giai đoạn 1 (3,819 tỷ đồng), Waterpoint Giai đoạn 2 (2,342 tỷ đồng), Nam Long Cần Thơ (799 tỷ đồng) và An Zen Residences (461 tỷ đồng)...

NLG ghi nhận 4,808 tỷ đồng đầu tư vào công ty liên danh liên kết, chiếm tỷ trọng 18.56% tổng tài sản, tăng hơn 300 tỷ đồng so với thời điểm đầu năm, chủ yếu do NLG gia tăng khoản đầu tư vào Paragon Đại Phước, lên mức 1,370 tỷ đồng, sau khi hoàn tất giao dịch, tỷ lệ sở hữu của Nam Long tại Paragon Đại Phước đã tăng lên mức 58.9% từ mức 50.53% vào thời điểm đầu năm.

Khoản đầu tư trị giá 2,892 tỷ đồng, tương đương 50% tỷ lệ sở hữu đối với DNWF là khoản đầu tư có giá trị lớn nhất của NLG vào các công ty liên kết. **DNWF là đơn vị phát triển dự án Izumi City có quy mô 170 ha tại Long Hưng, Đồng Nai.** Đây cũng là một trong những dự án trọng điểm trong giai đoạn 2026-2030 của NLG, trước đó trong năm 2025 NLG ghi nhận giá trị hàng tồn kho tại dự án này khoảng 8,000 tỷ đồng.

Tên công ty	TLSH 03/26	Giá trị (tỷ đồng)	TLSH 12/25	Giá trị (tỷ đồng)
DNWF	50.00%	2,893	50.00%	2,893
Paragon Đại Phước	58.90%	1,371	50.53%	1,058
NNH Mizuki	50.00%	540	50.00%	540
Anabuki NL	30.59%	5	30.59%	5
Tổng cộng		4,808		4,496

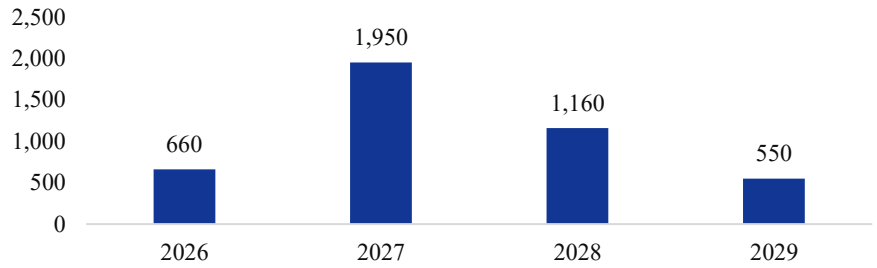
Cơ cấu nợ vay

	03/26	12/25
Vay ngắn hạn		
Vay ngắn hạn ngân hàng	1,211	1,017
Vay dài hạn		
Trái phiếu	3,631	3,626
Vay dài hạn ngân hàng	645	879
Tổng cộng	5,487	5,522

Tổng nợ vay tại thời điểm cuối quý 1/2026 đạt 5,486 tỷ đồng, giảm nhẹ 34 tỷ đồng so với mức 5,520 tỷ đồng tại thời điểm đầu năm. Tỷ lệ nợ vay/VCSH đạt mức 0.37 lần, là mức tương đối an toàn, đặc biệt khi NLG còn đang nắm giữ lượng tiền mặt lớn cũng như kế hoạch bán hàng mạnh mẽ trong giai đoạn tới. Tỷ lệ nợ vay/VCSH trung bình của các doanh nghiệp trong ngành bất động sản ở mức khoảng 40%.

NLG đang ghi nhận 3,631 tỷ đồng trái phiếu, chủ yếu được đảm bảo bằng các cổ phiếu công ty con của NLG. Áp lực trả nợ trái phiếu của NLG sẽ rơi vào thời điểm Q4/2027.

Giá trị trái phiếu đáo hạn



Luận điểm đầu tư

1. Sở hữu quỹ đất lớn có thể giúp NLG đảm bảo duy trì việc tăng trưởng trong vòng 3-5 năm tới.

NSI cho rằng triển vọng của NLG trong thời gian tới sẽ tích cực với nguyên nhân đến từ các yếu tố:

NLG hiện đang sở hữu quỹ đất quy mô lớn, vượt 680 ha, tập trung chủ yếu tại khu vực phía Nam như Tp. Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Tây Ninh, với nền tảng pháp lý tương đối hoàn thiện. NLG mở rộng hiện diện ra phía Bắc với các dự án đầu tay tại Hải Phòng, ghi những dấu ấn đầu tiên của NLG trên thị trường như An Zen Residences, đã được mở bán trong năm 2025 và VSIP Hai Phong chuẩn bị được triển khai.

Ngoài ra, NLG cũng đang trong giai đoạn hoàn tất các thương vụ M&A quỹ đất tại Hạ Long và Hải Phòng, với định hướng phát triển các dự án quy mô nhỏ thuộc phân khúc nhà ở vừa túi tiền. Các thông tin chi tiết dự kiến sẽ được công bố trong nửa đầu năm 2026.

Dự án	Diện tích (ha)	Số lượng sản phẩm (căn)		
		Valora	Flora	Ehome(s)
TP. HCM				
Mizuki Park	26	84	4,070	-
Akari City	8.5	-	4,766	-
Đông Sài Gòn - Đồng Nai				
Izumi City	170	2,876	7,931*	424
Elyse Island	45	583	-	-
Tây Sài Gòn - Tây Ninh				
Waterpoint GD1 (Southgate)	165	2,664	3,379	-
EHome Southgate	-	-	-	1,357
Waterpoint GD2	190	972	5,276	-
Mekong - Cần Thơ				
Nam Long II Central Lake	43.8	880	-	-
EHomeS Cần Thơ	-	-	-	1,590
Miền Bắc - Hải Phòng				
Sol Garden	21	369	-	-
An Zen Residences	1.5	-	-	887

* Đang điều chỉnh quy hoạch 1/500

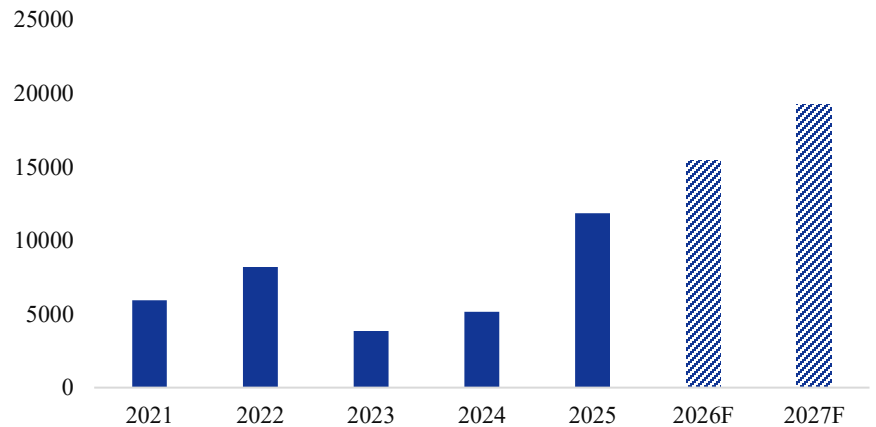
2. Doanh số bán hàng tích cực trong 2026, gia tăng đáng kể dòng tiền cho NLG

Doanh số bán hàng của Nam Long Group được kỳ vọng tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực trong năm 2026, với mục tiêu mà ban lãnh đạo đặt ra khoảng 23,460 tỷ đồng, tương đương gấp đôi so với cùng kỳ.

Động lực chính đến từ việc triển khai mở bán các giai đoạn tiếp theo tại các dự án trọng điểm như Elyse Island, Izumi City, Mizuki Park và Southgate (Waterpoint), cùng với việc ra mắt dự án mới tại VSIP Hai Phòng. Ban lãnh đạo cũng cho biết kế hoạch này đã tính đến kịch bản lãi suất duy trì ở mức cao hơn, và các biến động hiện tại vẫn nằm trong phạm vi kiểm soát.

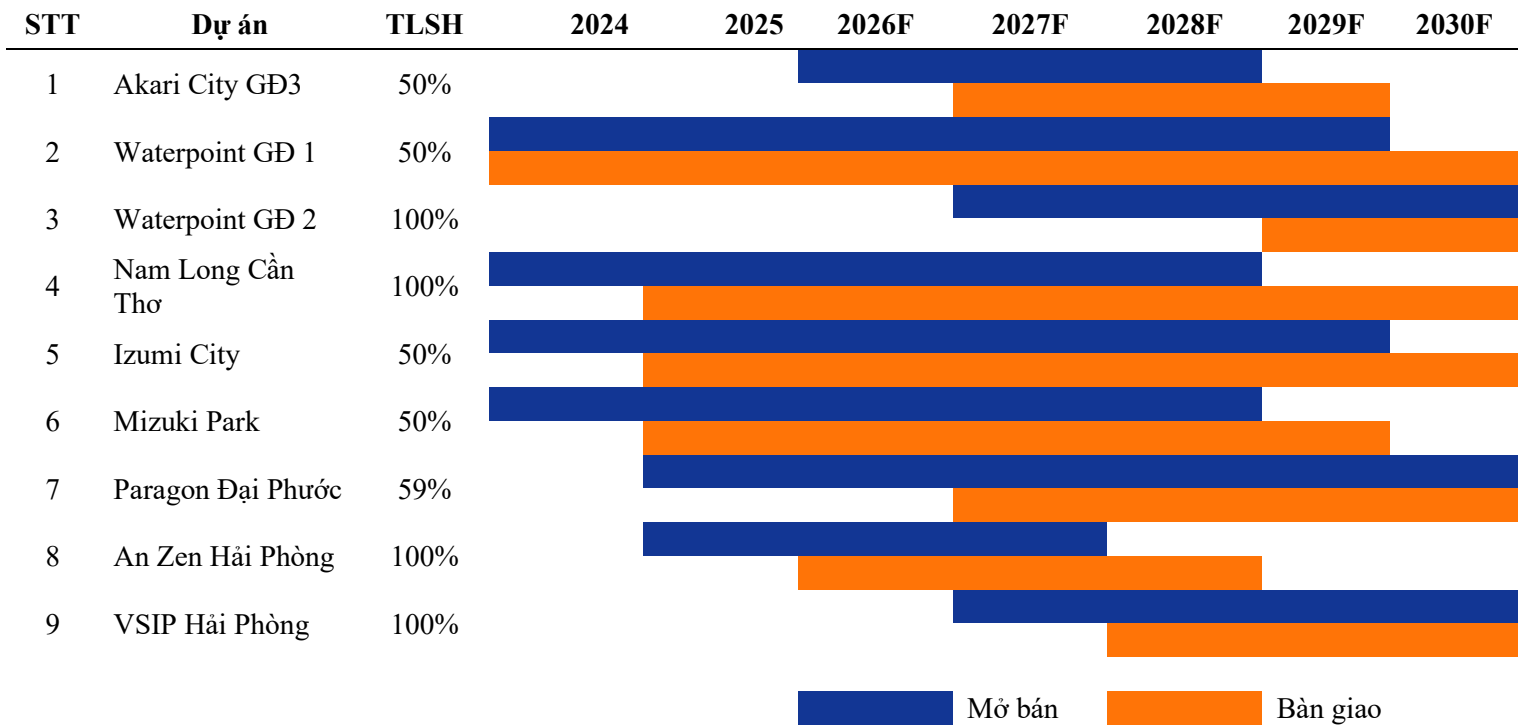
Tuy nhiên, theo đánh giá của NSI, dù vẫn duy trì quan điểm tích cực về triển vọng doanh số bán hàng năm 2026, mục tiêu 24,000 tỷ đồng là tương đối tham vọng trong bối cảnh thị trường bất động sản đang đối mặt với rủi ro lãi suất gia tăng và áp lực cạnh tranh ngày càng rõ nét từ các chủ đầu tư khác. Đáng chú ý, cạnh tranh không chỉ diễn ra ở phân khúc trung cấp mà còn lan sang cả phân khúc nhà ở xã hội, vốn là mảng mà NLG có lợi thế truyền thống. Do đó, trong năm 2026, NSI kỳ vọng doanh số ký bán của NLG sẽ đạt mức khoảng 15,400 tỷ đồng (+30% so với 2025).

Dự phóng doanh số bán hàng



Điểm cần theo dõi: Mặc dù, NLG có quỹ đất và kế hoạch presales lớn, tuy nhiên Q1/2026 cho thấy quá trình chuyển hóa sang lợi nhuận thực thuộc cổ đông công ty mẹ vẫn còn yếu và cần kiểm chứng thêm trong Q2–Q4.

Dự phóng tiến độ các dự án của NLG



3. Giá trị bán hàng lớn kể từ 2025 sẽ là tiền đề cho việc tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của NLG trong giai đoạn 2027-2028

Mặc dù ghi nhận doanh số bán hàng bùng nổ trong năm 2025 với việc phân lớn các sản phẩm tại Izumi, Paragon Đại Phước là các dự án thấp tầng và được triển khai xây dựng từ cuối 2025, do đó NSI cho rằng 2 phân khu mở bán cuối 2025 tại 2 dự án trên sẽ có thể được bàn giao từ năm 2027, qua đó đóng góp vào kết quả kinh doanh của NLG kể từ giai đoạn trên.

Sang năm 2026, với giá trị bán hàng đạt 11,855 tỷ đồng tại cuối năm 2025 được kỳ vọng sẽ đảm bảo khả năng ghi nhận lợi nhuận rõ ràng, đồng thời hỗ trợ quỹ đạo tăng trưởng tích cực trong giai đoạn 2027-28.

Trong khi đó, trong năm 2026, NSI kỳ vọng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ không có nhiều đột biến, lần lượt đạt 6,800 tỷ đồng (+20% yoy) và 740 tỷ đồng (+5.5% yoy).

4. Môi trường kinh doanh thuận lợi đến từ 2 yếu tố phát triển hạ tầng giao thông khu vực đi cùng với quyết định thành lập TP Đồng Nai trực thuộc Trung ương.

(1) Hạ tầng giao thông tiếp tục đóng vai trò là động lực then chốt thúc đẩy nhu cầu nhà ở tại khu vực phía Nam. Trong giai đoạn 2026, hàng loạt dự án trọng điểm như Sân bay Quốc tế Long Thành (giai đoạn 1) và đường vành đai 3 HCM dự kiến đưa vào vận hành sẽ tạo cú hích lớn cho thị trường bất động sản tại các khu vực vệ tinh.

(2) NSI kỳ vọng dòng vốn đầu tư sẽ đổ về khu vực Đồng Nai cũng như cơ sở hạ tầng sẽ được chú trọng hoàn thiện và phát triển sau khi Quốc hội thông qua Nghị quyết về việc thành lập thành phố Đồng Nai.

Cụ thể, ngày 24/04, với 478/487 đại biểu có mặt tán thành, Quốc hội đã chính thức biểu quyết thông qua Nghị quyết về việc thành lập thành phố Đồng Nai. Nghị quyết này có hiệu lực thi hành từ ngày 30/4. Qua đó, đưa Đồng Nai trở

thành thành phố thứ 7 trực thuộc Trung ương sau Hà Nội, TP HCM, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ và Huế.

Việc Đồng Nai trở thành thành phố trực thuộc Trung ương có thể cải thiện kỳ vọng dài hạn về phân bổ ngân sách, quy hoạch hạ tầng và năng lực thu hút đầu tư. Tác động tích cực đối với NLG chủ yếu nằm ở kỳ vọng tái định giá quỹ đất tại Izumi City và Paragon Đại Phước, nhưng mức độ hiện thực hóa còn phụ thuộc vào tiến độ hạ tầng, pháp lý dự án và sức hấp thụ thực tế của thị trường.

Định giá

Mặc dù trong giai đoạn gần đây, các thông tin kém tích cực về việc lãi suất tăng, Chính phủ kiểm soát dòng vốn chảy vào thị trường bất động sản, đã khiến các cổ phiếu bất động sản trải qua nhịp điều chỉnh mạnh. Trong đó, NLG cũng chịu áp lực điều chỉnh khi cũng chịu mức giảm gần 40% từ mức đỉnh kể từ tháng 8/2025.

Tuy nhiên với các kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như việc triển khai bán hàng, NSI chưa nhận thấy tác động tiêu cực vĩ mô rõ nét đối với hoạt động kinh doanh của Nam Long. Hiện NLG đang được giao dịch với mức 1.06 lần, thấp hơn so với mức trung bình của các doanh nghiệp cùng ngành được so sánh cũng như mức P/B trung bình 5 năm (1.5x lần) của NLG.

NSI áp dụng P/B mục tiêu 1.4 lần, thấp hơn giai đoạn thị trường thuận lợi nhưng cao hơn mức hiện tại, phản ánh: (i) bảng cân đối lành mạnh; (ii) quỹ đất lớn tại các khu vực hưởng lợi hạ tầng; (iii) chu kỳ presales phục hồi; tuy nhiên vẫn chiết khấu cho rủi ro lợi nhuận mẹ tăng chậm trong 2026 và độ trễ bàn giao tại Izumi/Paragon/Southgate.

Theo đó, **giá mục tiêu cho NLG là 37,790 đồng/cp** (tương đương mức upside 37% so với giá thị trường hiện tại).

Định giá P/B 5y gần nhất



So sánh các doanh nghiệp cùng ngành

Doanh nghiệp	Vốn hóa (tỷ VND)	EPS (Đồng/cp)	P/E	BVPS (Đồng/cp)	P/B
NLG	13,364	1,805	15.26	26,102	1.06
VHM	620,219	10,200	14.80	57,963	2.61
NVL	45,807	884	23.20	20,291	1.01
KDH	28,504	936	27.13	16,506	1.54
DXG	16,575	231	64.59	12,792	1.16
TCH	16,327	416	43.06	12,534	1.43
PDR	16,165	531	30.52	12,400	1.31
Trung bình	108,137	2,143	31.23	22,655	1.44

Nguồn: Fiinpro, NSI tổng hợp

Cập nhật thông tin tiến độ một số dự án trọng điểm của NLG

1. Akari City



Vị trí: Đường Võ Văn Kiệt, Bình Tân, HCM

Tỷ lệ sở hữu: 50%

Dự án có tổng diện tích 8.5 ha, được triển khai với 3 giai đoạn. Trong đó giai đoạn 1 (khoảng 1,800 căn hộ) và giai đoạn 2 (khoảng 1,707 căn hộ) đã được NLG hoàn thành bàn giao.

Giai đoạn 3 của dự án có quy mô khoảng 1,500 căn hộ dự kiến sẽ được triển khai và mở bán vào cuối 2026.

2. Izumi City



Vị trí: Long Hưng, Biên Hòa, Đồng Nai

Tỷ lệ sở hữu: 50%

Dự án có tổng diện tích 170ha, cung cấp khoảng 13,500 sản phẩm cao tầng và thấp tầng.

Hiện tại, NLG đang phát triển 2 phân khu là phân khu Gardenia (15ha) và phân khu Canaria (14ha)

Phân khu Gardenia:

Cung cấp 275 căn thấp tầng, là giai đoạn đầu tiên của dự án, đã được NLG mở bán và bàn giao sản phẩm. Giá thị trường hiện tại khoảng 45-60 triệu đồng/m².

Phân khu Canaria (14 ha):

Quy mô 461 căn thấp tầng. Dự án đã được cấp giấy phép bán hàng ngày 16/10/2025 và đã được mở bán trong tháng 12/2025 với giá bán khoảng 60-70 triệu đồng/m².

Tiến độ xây dựng phân khu Canaria



3. Waterpoint



Phân khu Park Village



Các sản phẩm cao tầng Solaria Rise



5. Paragon Đại Phước (Elyse Island)

Vị trí: Bến Lức, Tây Ninh

Dự án có tổng diện tích 355 ha bao gồm 2 giai đoạn

Giai đoạn 1: Southgate có diện tích 165 ha đã được NLG mở bán từ quý 4/2019, bao gồm 4 phân khu chính: Central Park, Aquaria, Rivera và The Pearl.

NLG (50%) hợp tác cùng với Nishi Nippon Railroad (50%) phát triển giai đoạn 1 dự án.

Dự án cung cấp khoảng 2,700 căn thấp tầng, 3,400 căn cao tầng, nhà ở thương mại và 1,400 căn chung cư nhà ở xã hội.

Tiến độ đối với giai đoạn 1: Các sản phẩm thấp tầng phân khu Rivera, Aquaria và Aqua đã được xây dựng. Các sản phẩm đợt 1 thuộc Rivera 1 và Aquaria 1 đã được bàn giao cho khách hàng, trong khi Rivera 2 và Aquaria 2, The Aqua đang được mở bán và chuẩn bị bàn giao cho khách hàng.

Phân khu NOXH đã được NLG bàn giao cho khách hàng hoàn tất trong năm 2025.

Phân khu Park Village (nằm trong Central Park) và The Pearl đang được xây dựng và mở bán.

Phân khu cao tầng Solaria Rise đã được mở bán trong 2025.

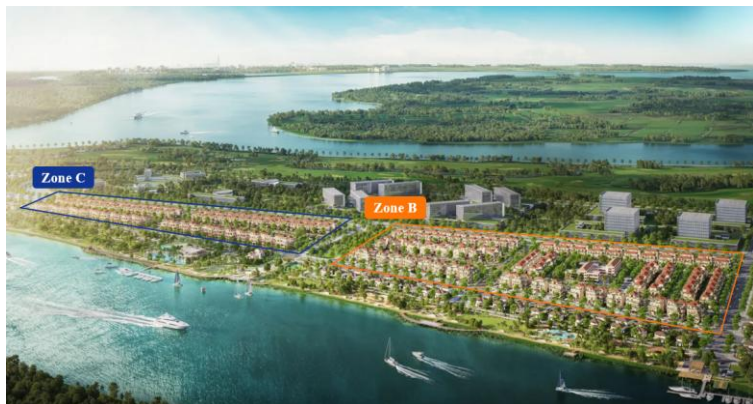
Phân khu The Pearl



Giai đoạn 2 (190 ha): bao gồm 2 phân khu chính Southgate và The Marina với tỷ lệ sở hữu 100% thuộc về NLG.

Cung cấp khoảng 970 căn thấp tầng và 5,300 căn hộ thương mại cao tầng.

Giai đoạn 2 đang được NLG chuẩn bị xây dựng, dự kiến sẽ mở bán trong 2027 và có thể bắt đầu bàn giao từ 2029.



Tiến độ xây dựng Zone B và Zone C



6. Mizuki Park



Vị trí: Đảo Đại Phước, Nhơn Trạch, Đồng Nai

Tỷ lệ sở hữu 50%, còn lại thuộc về Nishi Nippon Railroad

Dự án có tổng diện tích 45.5 ha,

Hiện tại với giai đoạn 1 của dự án đang được NLG phát triển bao gồm Zone B và Zone C với tổng sản phẩm 333 căn thấp tầng. Giai đoạn 1 đã được NLG mở bán trong tháng 12/2025 và đang được hoàn thiện xây dựng hạ tầng.

Mức giá bán hiện tại khoảng 90-120 triệu đồng/m².

Vị trí: Đại lộ Nguyễn Văn Linh, Bình Chánh, TP. HCM

Tỷ lệ sở hữu: 50%

Quy mô 26 ha, được phát triển 3 giai đoạn trong đó giai đoạn 1,2 đã được hoàn thiện và bàn giao cho khách hàng

Giai đoạn 1: 1,500 căn

Giai đoạn 2: 1,601 căn

Giai đoạn 3 của dự án bao gồm 1,830 căn, Phân khu cao tầng CC5 đã nhận được giấy phép xây dựng trong T6/2025 và được cấp giấy phép bán hàng vào ngày 21/11/2025, phân khu thấp tầng LK11 đã nhận giấy phép bán hàng trong T6/2025.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC GIA**Trụ sở chính:**

Tầng 5, Tòa nhà Samsora Premier, 105 Chu Văn An, Phường Yết Kiêu, Quận Hà Đông, Hà Nội.

Điện thoại: +84 4 3944 5474

Fax: +84 4 3944 5475

Chi nhánh TP Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 1, 2 số 168 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: +84 8 3821 7262

Fax: +84 8 3821 7305

BỘ PHẬN NGHIÊN CỨU

Ngô Quang Hiệp— Investment Analyst

Email: Hiiepno@nsi.vn

Các sản phẩm nghiên cứu được cung cấp trực tuyến tại:

Website: <http://nsi.com.vn/NSINews.aspx>

Khuyến cáo: Các báo cáo nghiên cứu chỉ nhằm cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư. Các báo cáo nghiên cứu không phải lời đề nghị, kêu gọi, mời chào mua hay bán bất kỳ mã chứng khoán nào. Các thông tin trong báo cáo được chuẩn bị dựa trên các nguồn thông tin đã công bố ra công chúng được xem là đáng tin cậy. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về độ chính xác của thông tin. Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của NSI và có thể thay đổi mà không cần thông báo. NSI không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác.

NSI có thể sử dụng các nghiên cứu trong báo cáo cho hoạt động mua bán chứng khoán tự doanh, với tư cách là một khách hàng sử dụng sản phẩm nghiên cứu. Nhân viên của NSI có thể có các lợi ích tài chính đối với các chứng khoán và các công cụ tài chính có liên quan được đề cập trong báo cáo.

Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu cung cấp những thông tin khuyến cáo chung với tất cả các khách hàng mà không cân nhắc khẩu vị rủi ro, năng lực rủi ro, các tiêu chí đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư không nên chỉ dựa vào những khuyến nghị đầu tư (nếu có) trong bản báo cáo này để thay thế cho các quyết định đầu tư độc lập của bản thân. Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá chứng khoán luôn biến động, có thể lên hoặc xuống và những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai. Trước khi ra quyết định đầu tư, nhà đầu tư nên liên hệ với các cố vấn đầu tư để thảo luận và đưa giá đánh giá cho các trường hợp cụ thể của mình. Không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của NSI.

Việc báo cáo nghiên cứu này được phân phối bằng phương thức điện tử không thể đảm bảo tính an toàn, cũng như bị hỏng, bị mất, đến chậm, không đầy đủ hay có chứa các mã độc hại. Do đó nếu báo cáo được phân phối bởi bên thứ ba hoặc có chứa liên kết của bên thứ ba, NSI không xem xét lại và không chịu trách nhiệm cho bất cứ nội dung nào được cung cấp bởi bên thứ ba đó. Người đọc có thể sử dụng bất kỳ phương thức tiếp cận thông tin nào phù hợp và hoàn toàn chịu rủi ro phát sinh.