



ASEAN SECURITIES
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ASEAN

BÁO CÁO PHÂN TÍCH

CTCP ĐẦU TƯ NAM LONG (HSX: NLG)

DOANH SỐ PHỤC HỒI, LỢI NHUẬN CHỜ ĐIỂM RƠI BÀN GIAO

KHUYẾN NGHỊ: THEO DÕI [+26%]

ASEANSC Research | Q2/2026

Thông tin cơ bản (14/10/2026)

Sàn giao dịch:	HSX
Giá thị trường (đồng):	21.200
EPS:	1.272
P/E:	16,6x
Giá trị sổ sách (đồng/cp)	25.764
P/B:	0,8x
KLGD TB 20 phiên:	1.792.000
KLCP đang lưu hành:	485.097.383
Vốn hóa (tỷ đồng):	10.284

Biến động giá cổ phiếu trong vòng 1 năm



Nguồn: Tradingview, Aseansc research

Khuyến nghị đầu tư:

Chúng tôi khuyến nghị **THEO DÕI** đối với cổ phiếu **NLG**, với giá mục tiêu 12 tháng là **26.800 đồng/cổ phiếu**, tương ứng tiềm năng tăng giá 26%. Triển vọng trung hạn được hỗ trợ bởi sự phục hồi của thị trường bất động sản, danh mục dự án quy mô lớn và dư địa tăng trưởng giai đoạn 2027–2028. Tuy nhiên, dù định giá cho thấy tiềm năng hấp dẫn, khả năng hiện thực hóa giá trị vẫn phụ thuộc vào tiến độ bàn giao và chuyển hóa doanh số ký bán thành lợi nhuận. Do đó, chúng tôi duy trì khuyến nghị THEO DÕI, chờ các yếu tố xác nhận rõ ràng hơn trước khi xem xét nâng khuyến nghị lên KHẢ QUAN.

Dự phóng kết quả kinh doanh năm 2026:

- Chúng tôi dự phóng doanh thu thuần năm 2026 đạt 5.350 tỷ đồng (-5,2% YoY) và LNST cổ đông công ty mẹ đạt 690 tỷ đồng (-1,6% YoY). Doanh thu hợp nhất chủ yếu đến từ bàn giao tại Southgate và Nam Long II Central Lake, trong khi Izumi City, Mizuki Park và Sol Garden được kỳ vọng gia tăng đóng góp thông qua lợi nhuận từ các công ty liên doanh/liên kết khi hoạt động bàn giao tăng tốc từ cuối năm.
- Sang 2027F, chúng tôi dự phóng doanh thu phục hồi 26,1% YoY lên 6.750 tỷ đồng và LNST CĐ mẹ tăng 24,1% lên 856 tỷ đồng, nhờ backlog chuyển hóa nhanh hơn, quy mô bàn giao gia tăng và đóng góp rõ nét hơn từ nhóm dự án liên doanh/liên kết; Elyse Island bắt đầu bổ sung động lực tăng trưởng.

Luận điểm đầu tư:

- Doanh số ký bán phục hồi mạnh, tạo nguồn tăng trưởng cho các kỳ tiếp theo.** Presales 6T2026 đạt 5.079 tỷ đồng (+52,3% YoY); riêng Sol Garden, Mizuki Park và Izumi City đóng góp 3.195 tỷ đồng, tương đương 62,9%. Kết quả bán hàng tạo nguồn sản phẩm đã ký bán cho các kỳ tiếp theo, nhưng thời điểm ghi nhận lợi nhuận vẫn phụ thuộc tiến độ bàn giao.
- Southgate và Central Lake là động lực doanh thu hợp nhất; các dự án liên doanh hỗ trợ tăng trưởng lợi nhuận.** Southgate và Nam Long II Central Lake tiếp tục đóng vai trò trọng tâm trong ghi nhận doanh thu nhà ở. Izumi City và Mizuki Park đóng góp qua lợi nhuận liên doanh, trong khi Sol Garden bổ sung động lực bán hàng và lợi nhuận theo tiến độ triển khai.
- Elyse Island mở rộng triển vọng tăng trưởng giai đoạn 2027–2028.** Việc gia tăng tỷ lệ sở hữu tại Elyse Island nâng mức lợi ích kinh tế của NLG tại dự án.

Yếu tố theo dõi:

Tiến độ bàn giao và mở bán tại các dự án trọng điểm trong 2H2026; mặt bằng lãi suất và khả năng tiếp cận tín dụng của người mua nhà; tiến độ pháp lý tại các dự án mới; và đặc biệt là khả năng chuyển hóa presales/backlog thành bàn giao, doanh thu và LNST.



I TỔNG QUAN

1. Giới thiệu doanh nghiệp
2. Cơ cấu cổ đông
3. Cơ cấu tổ chức và sở hữu
4. Mô hình kinh doanh và chuỗi giá trị
5. Chu kỳ ngành BĐS và vị thế của NLG
6. Kết quả kinh doanh lịch sử
7. Cơ cấu tài chính lành mạnh nhưng dòng tiền phụ thuộc vào chu kỳ dự án
8. Phân tích SWOT
9. Các dự án đang được triển khai

II HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Q2/2026: Bàn giao chậm kéo lợi nhuận giảm; biên gộp là điểm sáng
2. 6T/2026: Bán hàng đã phục hồi; Biên gộp vẫn vững; nút thắt nằm ở khả năng chuyển lợi nhuận gộp thành NPATMI

III TRIỂN VỌNG KINH DOANH

1. Động lực ngắn hạn: Southgate và Central Lake
2. Động lực presales và lợi nhuận liên Doanh: Sol Garden, Izumi và Mizuki
3. Động lực tăng trưởng từ 2027: Elyse Island

IV DỰ PHÓNG KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ ĐỊNH GIÁ

V PHỤ LỤC



Ảnh: Tòa nhà Nam Long Capital Tower



I. TỔNG QUAN

1. Giới thiệu:



➤ CTCP Đầu tư Nam Long (HOSE: NLG) được thành lập năm 1992, là một trong những doanh nghiệp phát triển bất động sản nhà ở có vị thế trên thị trường Việt Nam. NLG tập trung phát triển phân khúc nhà ở vừa túi tiền và trung cấp, với các dòng sản phẩm chủ lực gồm EHome/EHomeS, Flora và Valora. Quỹ dự án của doanh nghiệp phân bổ tại TP.HCM, Long An, Đồng Nai, Cần Thơ và một số địa phương khác, nổi bật với các dự án Mizuki, Izumi, Southgate, Waterpoint và Elyse. Luận điểm đầu tư của NLG giai đoạn 2026–2028 tập trung vào khả năng đẩy mạnh bàn giao quỹ sản phẩm, chuyển hóa presales và backlog thành doanh thu, lợi nhuận, đồng thời cải thiện dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.

Lịch sử hình thành và phát triển

1992: Nam Long được thành lập, khởi đầu hoạt động trong lĩnh vực phát triển nhà ở dân dụng.

2013 - 2018: Đẩy mạnh hợp tác với các đối tác Nhật Bản, phát triển hai dòng sản phẩm chủ lực Flora và Valora.

2024 - 2026: Tập trung phát triển Izumi City, Elyse Island và các phân khu tiếp theo, tạo động lực tăng trưởng cho giai đoạn 2026–2028.

2005 - 2012: Mở rộng quỹ đất, từng bước hoàn thiện nền tảng phát triển bất động sản nhà ở.

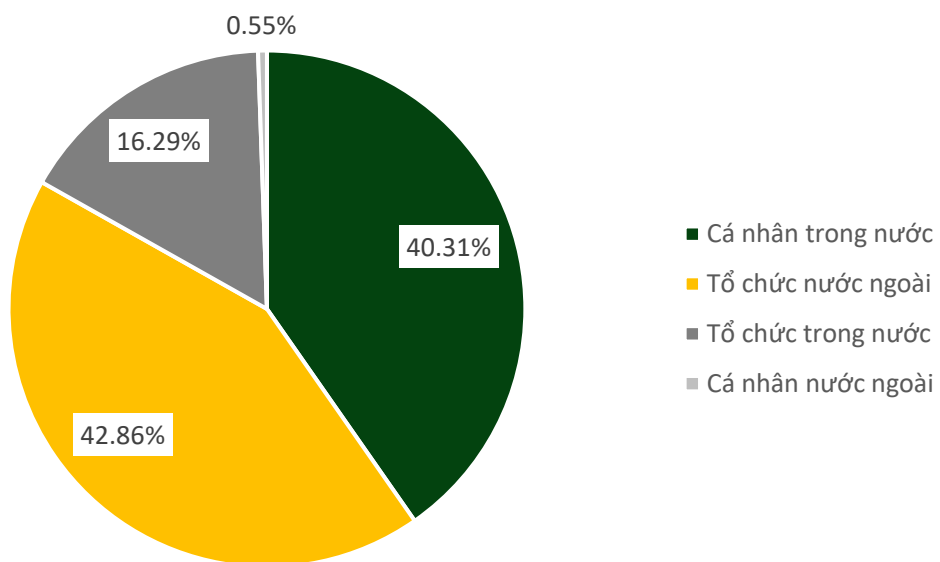
2019 - 2023: Triển khai các khu đô thị quy mô lớn như Mizuki Park, Southgate và Waterpoint; củng cố vị thế trong phân khúc nhà ở.



I. TỔNG QUAN

2. Cơ cấu cổ đông của NLG:

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG CỦA NLG TÍNH ĐẾN 21/01/2026



Nguồn: NLG, Aseansc Research

- **Cơ cấu cổ đông ghi nhận sự hiện diện đáng kể của nhà đầu tư tổ chức nước ngoài.** Tại ngày 21/01/2026, tổ chức nước ngoài nắm giữ 42,86% vốn, tiếp đến là cá nhân trong nước (40,31%) và tổ chức trong nước (16,29%). Cơ cấu này cho thấy sự tham gia đáng kể của dòng vốn tổ chức quốc tế, đồng thời NLG vẫn duy trì nền tảng cổ đông trong nước tương đối lớn.
- **Tỷ trọng sở hữu nước ngoài cao là yếu tố đáng chú ý về quản trị và khả năng thu hút vốn.** Sự hiện diện của các tổ chức quốc tế có thể tạo động lực nâng cao tính minh bạch và chuẩn mực quản trị doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức độ ảnh hưởng thực tế còn phụ thuộc vào cơ cấu cổ đông lớn, quyền biểu quyết và tính ổn định của dòng vốn; tỷ lệ sở hữu đơn thuần chưa đủ để khẳng định chất lượng quản trị hay thanh khoản cổ phiếu.



I. TỔNG QUAN

3. Cơ cấu tổ chức và sở hữu:

- **Mô hình tổ chức theo pháp nhân chuyên trách giúp NLG tối ưu nguồn lực và mở rộng năng lực triển khai dự án.** Việc phân tách các hoạt động phát triển bất động sản, xây dựng và quản lý dự án tạo điều kiện hợp tác với đối tác chiến lược, huy động vốn và triển khai đồng thời nhiều dự án. Tuy nhiên, sự khác biệt về tỷ lệ sở hữu và phương pháp hạch toán khiến doanh thu hợp nhất, lợi nhuận từ công ty liên doanh/liên kết và LNST cổ đông mẹ không tăng trưởng đồng nhất. Do đó, hiệu quả kinh tế thực thuộc NLG cần được đánh giá dựa trên tỷ lệ lợi ích, tiến độ bàn giao và khả năng tạo dòng tiền tại từng dự án, thay vì chỉ dựa vào doanh thu hợp nhất.

Cơ cấu sở hữu của NLG

STT	Các công ty con trực tiếp của NLG	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	NLG sở hữu
1	Công ty TNHH Đầu tư Nam Long Land	668.3	100%
2	CTCP Bất động sản Thương mại Nam Long	498.7	100%
3	CTCP Nam Long ADC	450	51%
4	CTCP Xây dựng Nam Khang	500	100%



I. TỔNG QUAN

4. Mô hình kinh doanh của NLG – Vị thế của NLG trong chuỗi giá trị ngành Bất động sản

Nguồn: NLG, Aseansc Research

- NLG là doanh nghiệp phát triển bất động sản nhà ở tập trung vào quỹ đất dân cư, phát triển khu đô thị tích hợp, hợp tác với đối tác chiến lược và triển khai bán hàng theo nhiều phân khúc. Trong chuỗi giá trị bất động sản, NLG giữ vai trò chủ đạo ở khâu phát triển dự án, xây dựng sản phẩm, tổ chức bán hàng và phối hợp bàn giao, trong khi hiệu quả cuối cùng phụ thuộc vào pháp lý, tiến độ triển khai, khả năng hấp thụ và tốc độ thu hồi dòng tiền.

ĐẦU VÀO

(1) Quỹ đất & nguồn lực đầu vào

- Quỹ đất / quyền phát triển dự án
- Pháp lý, quy hoạch, nghĩa vụ tài chính đất
- Vốn chủ, vốn vay và hợp tác với đối tác
- Thiết kế sản phẩm theo nhu cầu ở thực

Danh mục đầu vào chủ chốt



Đất sạch



Pháp lý



Vốn



Đối tác



Đầu vào quyết định quy mô phát triển, tốc độ triển khai và mức độ an toàn của dòng tiền.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

(2) Chuẩn bị dự án



Hoàn thiện pháp lý, quy hoạch, thiết kế, hạ tầng và điều kiện mở bán. Đây là giai đoạn quyết định thời điểm doanh nghiệp có thể thương mại hóa dự án.

(3) Phát triển & xây dựng



Thi công và phát triển EHome/EHomeS, Flora, Valora; phối hợp nhà thầu, kiểm soát tiến độ và chi phí đầu tư.

Cơ cấu sản phẩm



■ EHome/EHomeS 45%
■ Flora 35%
■ Valora 20%

Nguồn vốn triển khai



■ Vốn chủ 40%
■ Đối tác 35%
■ Vốn vay 25%

(4) Bán hàng, bàn giao & ghi nhận

NLG ký bán, thu tiền, bàn giao và ghi nhận doanh thu khi đáp ứng điều kiện. Với dự án liên doanh, lợi nhuận thuộc cổ đông mẹ phụ thuộc tỷ lệ sở hữu và phương pháp hạch toán.

ĐẦU RA

Kết quả kinh doanh

Nguồn tạo doanh thu



■ Bàn giao hiện hữu: 60%
■ Dự án JV: 25%
■ Thu nhập khác: 10%
■ Khác: 5%

- Doanh thu và lợi nhuận
- Backlog và presales
- ROE / dòng tiền

Thị trường & khách hàng

Phân khúc đầu ra



■ Nhà ở vừa túi tiền: 40%
■ Căn hộ trung cấp: 35%
■ Nhà phố/biệt thự: 20%
■ Khác: 5%

- Nhu cầu ở thực
- Khả năng hấp thụ
- Mặt bằng lãi suất
- Môi trường tín dụng



I. TỔNG QUAN

5. Chu kỳ ngành Bất động sản – Đặc điểm và vị thế hiện tại

Nguồn: NLG, Aseansc Research

➤ **Ngành Bất động sản vận động theo chu kỳ khoảng 7–10 năm**, gắn với diễn biến lãi suất, tín dụng, pháp lý và nhu cầu thực. Mỗi chu kỳ gồm 4 giai đoạn: hồi phục – tăng trưởng – đỉnh chu kỳ – điều chỉnh. Hiện tại, thị trường Việt Nam đang ở giai đoạn hồi phục/tăng trưởng sớm, với lãi suất hạ nhiệt, pháp lý được tháo gỡ và nguồn cung mới dần cải thiện, tạo nền tảng cho chu kỳ tăng trưởng mới trong giai đoạn 2026 – 2028.

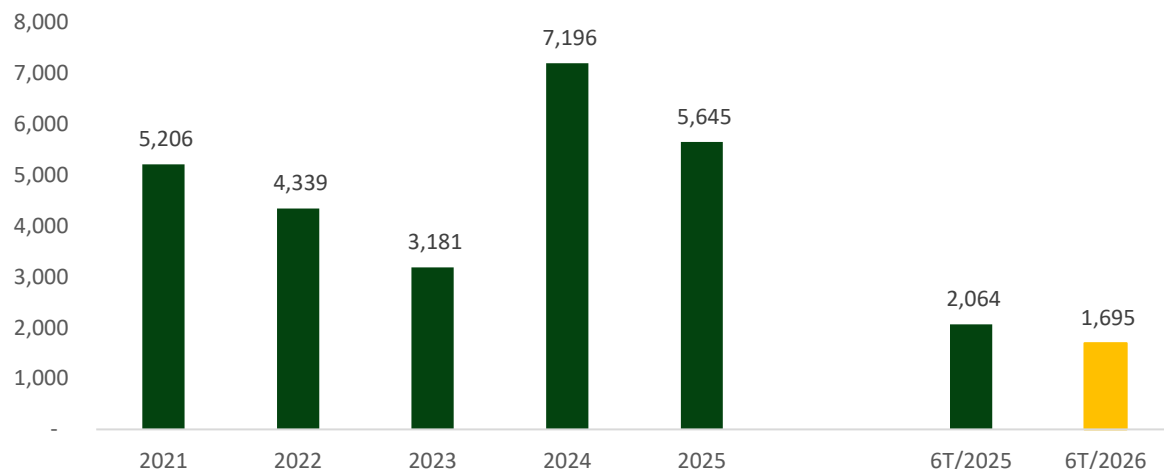




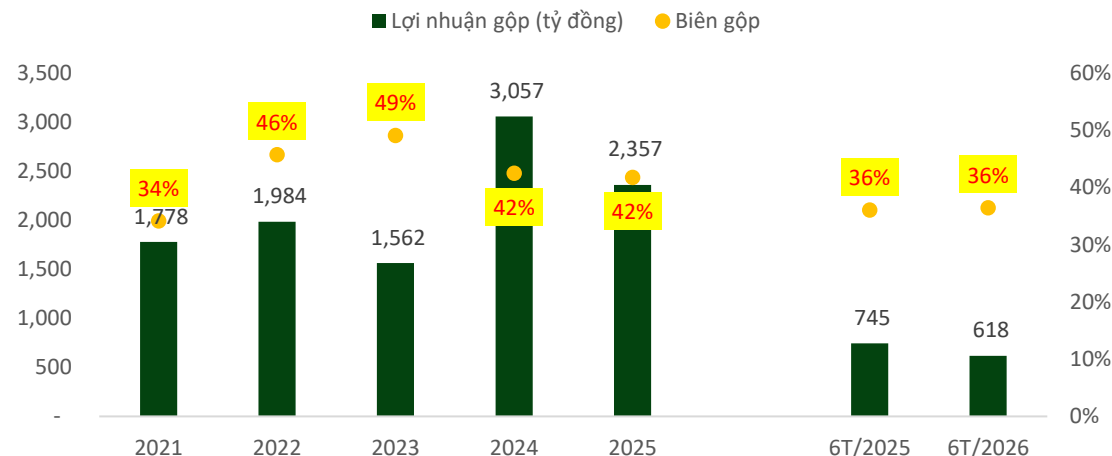
6. Mô hình kinh doanh của NLG – Kết quả kinh doanh

- **Giai đoạn 2021–2023, doanh thu NLG liên tục suy giảm từ 5.206 tỷ đồng xuống 3.181 tỷ đồng, tương đương giảm 38,9%.** Diễn biến này phản ánh tính chu kỳ của ngành bất động sản trong bối cảnh thị trường trầm lắng, thanh khoản suy yếu và hoạt động bàn giao dự án chậm lại. Đặc thù ghi nhận doanh thu theo tiến độ bàn giao khiến kết quả kinh doanh NLG biến động đáng kể giữa các năm.
- **Năm 2024, doanh thu NLG phục hồi mạnh lên 7.196 tỷ đồng (+126,2% YoY) nhờ hoạt động bàn giao dự án tăng tốc.** Tuy nhiên, doanh thu năm 2025 giảm 21,6% xuống 5.645 tỷ đồng; xu hướng này tiếp diễn trong 6T2026 khi doanh thu đạt 1.695 tỷ đồng (-17,9% YoY). Điều này cho thấy doanh thu ghi nhận vẫn phụ thuộc lớn vào tiến độ bàn giao, trong khi sự phục hồi của doanh số ký bán chưa được phản ánh đầy đủ vào kết quả kinh doanh.
- **Biên lợi nhuận gộp của NLG duy trì ở mức tương đối cao nhưng chịu ảnh hưởng từ cơ cấu dự án bàn giao.** Biên gộp tăng từ 34% năm 2021 lên 49% năm 2023, trước khi ổn định quanh 42% trong giai đoạn 2024–2025. Trong 6T2026, lợi nhuận gộp đạt 618 tỷ đồng (-17,0% YoY), trong khi biên gộp nhích từ 36,1% lên 36,5%. Diễn biến này cho thấy biên lợi nhuận tương đối ổn định, song tăng trưởng lợi nhuận vẫn cần sự cải thiện về quy mô doanh thu bàn giao và cơ cấu sản phẩm.

DOANH THU THUẦN NLG QUA CÁC NĂM (TỶ ĐỒNG)



LỢI NHUẬN GỘP VÀ BIÊN GỘP



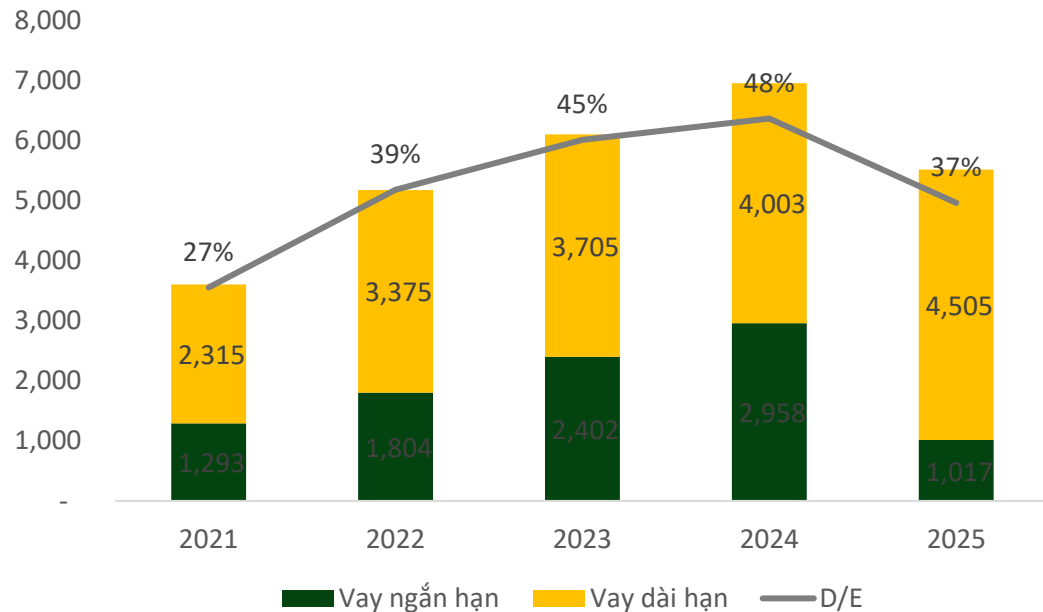


I. TỔNG QUAN

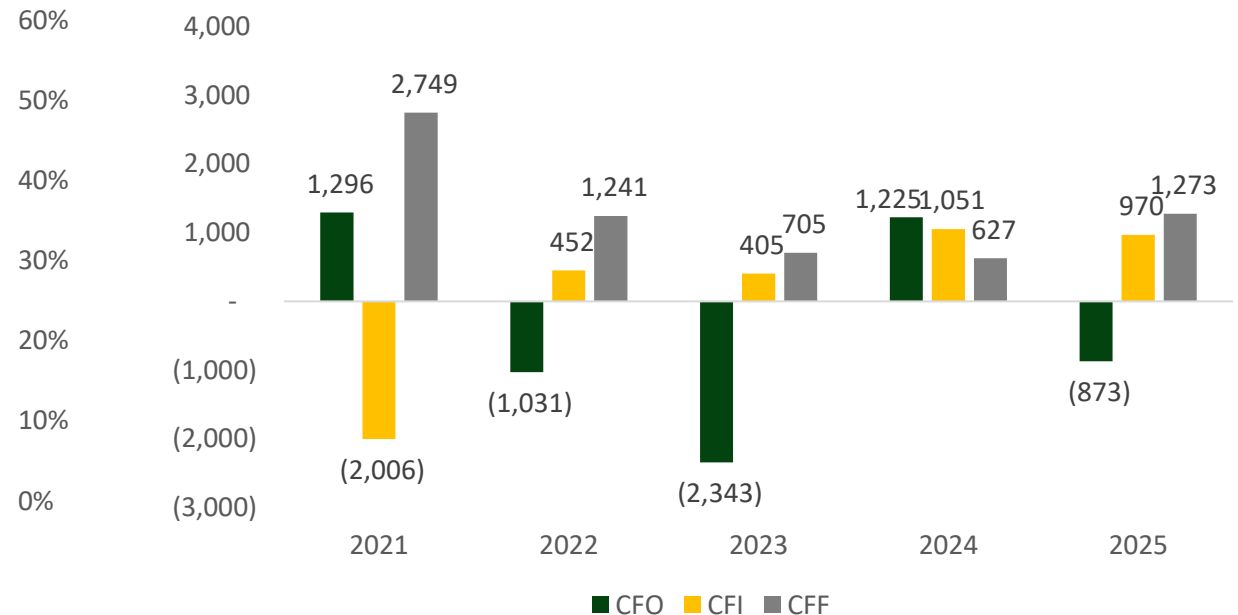
7. Cơ cấu tài chính lành mạnh nhưng dòng tiền phụ thuộc vào chu kỳ dự án

- **Cơ cấu tài chính NLG cải thiện rõ rệt trong năm 2025, với áp lực nợ ngắn hạn giảm đáng kể.** Tổng dư nợ vay giảm từ 6.961 tỷ đồng năm 2024 xuống 5.522 tỷ đồng năm 2025 (-20,7%), chủ yếu nhờ nợ ngắn hạn giảm 65,6% xuống 1.017 tỷ đồng, trong khi nợ dài hạn tăng lên 4.505 tỷ đồng. Theo đó, hệ số D/E giảm từ 48% xuống 37%. Diễn biến này cho thấy cơ cấu kỳ hạn vay được cải thiện, giúp giảm áp lực thanh toán nợ ngắn hạn và hỗ trợ nguồn vốn triển khai dự án. Tuy nhiên, quy mô nợ dài hạn vẫn lớn, đòi hỏi doanh nghiệp duy trì tiến độ bàn giao và thu hồi vốn hiệu quả.
- **Dòng tiền kinh doanh biến động mạnh, cho thấy khả năng tự tài trợ vốn vẫn phụ thuộc vào chu kỳ dự án.** Sau khi đạt dòng tiền kinh doanh dương 1.225 tỷ đồng năm 2024, NLG ghi nhận mức âm 873 tỷ đồng năm 2025; trước đó, dòng tiền kinh doanh cũng âm trong hai năm 2022–2023, đặc biệt năm 2023 âm 2.343 tỷ đồng. Trong khi đó, dòng tiền tài chính duy trì trạng thái dương trong cả giai đoạn 2021–2025, đạt 1.273 tỷ đồng năm 2025, cùng dòng tiền đầu tư dương 970 tỷ đồng. Diễn biến này cho thấy dòng tiền hoạt động chưa ổn định và thanh khoản vẫn được hỗ trợ từ các nguồn ngoài hoạt động kinh doanh.

CƠ CẤU TÀI CHÍNH LÀNH MẠNH



LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ CỦA NLG





8. SWOT

Strengths – Điểm mạnh

- **Quỹ đất quy mô lớn, vị trí chiến lược:** Sở hữu danh mục dự án tại TP.HCM và các đô thị vệ tinh, tạo dư địa phát triển nhà ở trung và dài hạn.
- **Năng lực triển khai dự án đã được chứng minh:** Kinh nghiệm phát triển các khu đô thị như Akari City, Mizuki, Southgate củng cố lợi thế trong quản lý và thương mại hóa dự án.
- **Nền tảng tài chính hỗ trợ triển khai dự án:** Quy mô tiền mặt và khả năng huy động vốn tạo nguồn lực phát triển dự án, dù vẫn cần kiểm soát nhu cầu vốn đầu tư.

S

Weaknesses – Điểm yếu

- **Lợi nhuận phụ thuộc tiến độ bàn giao:** Chu kỳ phát triển dự án kéo dài khiến doanh thu và lợi nhuận biến động theo thời điểm hoàn thiện pháp lý và bàn giao sản phẩm.
- **Nhu cầu vốn đầu tư lớn:** Việc triển khai đồng thời nhiều dự án tạo áp lực huy động vốn, chi phí tài chính và cân đối dòng tiền khi tiến độ thu tiền chậm.
- **Mức độ tập trung địa lý cao:** Danh mục dự án chủ yếu tại phía Nam, khiến kết quả kinh doanh nhạy cảm với diễn biến cung – cầu BĐS khu vực.

W

SWOT

Opportunities – Cơ hội

- **Nhu cầu nhà ở thực còn dư địa tăng trưởng:** Quá trình đô thị hóa, tăng dân số và mở rộng các đô thị vệ tinh hỗ trợ nhu cầu nhà ở tại thị trường trọng điểm của NLG.
- **Hạ tầng giao thông thúc đẩy giá trị quỹ đất:** Các dự án Vành đai 3, Vành đai 4, cao tốc và metro có thể cải thiện kết nối, nâng sức hấp dẫn của các khu đô thị.
- **Tiến trình tháo gỡ pháp lý bất động sản:** Việc hoàn thiện chính sách và quy trình phê duyệt có thể hỗ trợ đẩy nhanh triển khai, mở bán và ghi nhận doanh thu dự án.

O

Threats – Thách thức

- **Rủi ro lãi suất và chính sách tín dụng:** Chi phí vốn gia tăng hoặc điều kiện cho vay thắt chặt có thể ảnh hưởng sức mua nhà ở và hiệu quả tài chính dự án.
- **Rủi ro pháp lý và tiến độ triển khai:** Chậm hoàn thiện thủ tục, nghĩa vụ đất đai hoặc giải phóng mặt bằng có thể kéo dài thời gian bàn giao và ghi nhận lợi nhuận.
- **Cạnh tranh ngày càng gia tăng:** Nguồn cung từ các chủ đầu tư lớn tại phân khúc trung và cao cấp có thể tạo áp lực lên giá bán, tốc độ hấp thụ và chi phí bán hàng.

T



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*





*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*





*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*





*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*





*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



*NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN
ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.*



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và
xem trên điện thoại



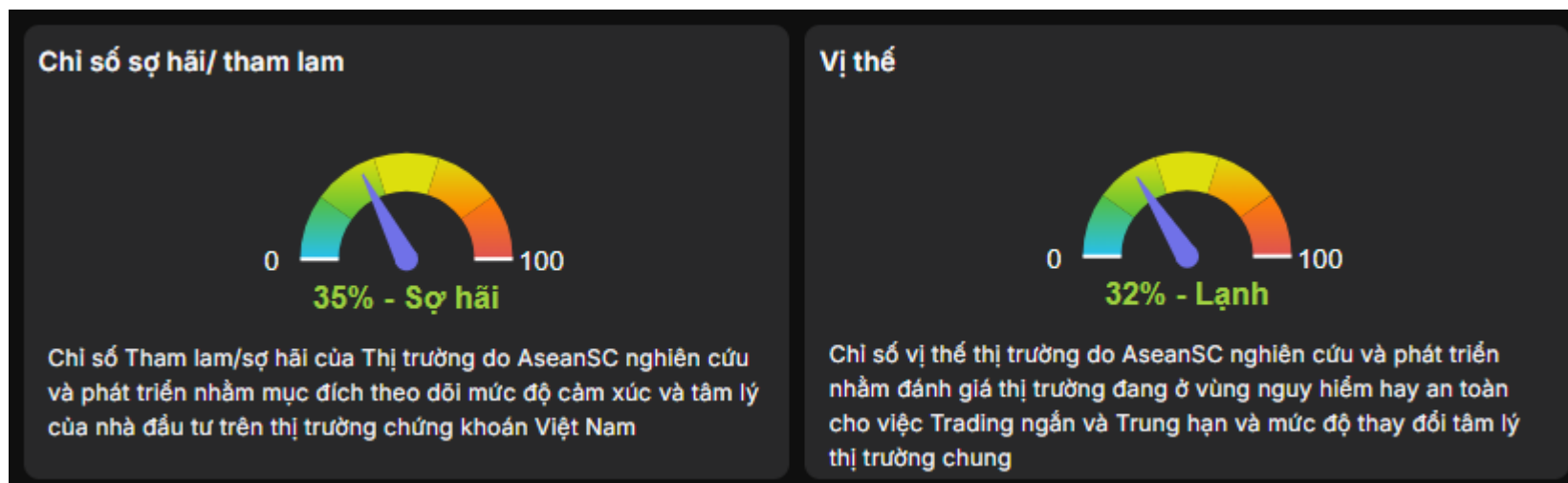
- NHÀ ĐẦU TƯ VUI LÒNG MỞ TÀI KHOẢN TẠI CÔNG TY CHỨNG KHOÁN ASEAN ĐỂ XEM BÁO CÁO ĐẦY ĐỦ.

- NHÀ ĐẦU TƯ CÓ THỂ THAM GIA NHÓM TƯ VẤN ZALO TẠI:



Mở Zalo, bấm quét QR để quét và xem trên điện thoại

- NHÀ ĐẦU TƯ CÓ THỂ TRUY CẬP TRUNG TÂM DỮ LIỆU & PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG TẠI: <https://seastock.aseansc.com.vn/trade/market-info/analysis-center>



- NHÀ ĐẦU TƯ CÓ THỂ XEM THÊM CÁC BÁO CÁO KHÁC TẠI: https://www.aseansc.com.vn/trung_tam_phan_tich/

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Công ty Cổ phần chứng khoán ASEAN

Địa chỉ: Tầng 4,5,6,7 số 3 Đặng Thái Thân, Cửa Nam, Hà Nội

Website: www.aseansc.com.vn | Hotline: 1900 638 088

TRƯỞNG PHÒNG PHÂN TÍCH NGÀNH VÀ DOANH NGHIỆP

Hai.LP

Email: hai.lp@aseansc.com.vn

KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG

Bản báo cáo này bao gồm các nhận định chủ quan và dựa trên nguồn thông tin tin cậy và cơ sở phân tích chi tiết, cẩn trọng. ASEANSC không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các nguồn thông tin này đồng thời bản báo cáo này được chuẩn bị cho mục đích duy nhất là cung cấp thông tin và không nhằm đưa ra bất kỳ đề nghị hay hướng dẫn ra quyết định cụ thể nào. Người sử dụng báo cáo nên xem báo cáo này như một nguồn tham khảo khi đưa ra quyết định và phải chịu toàn bộ trách nhiệm đối với quyết định của chính mình. Các quan điểm và ước tính trong đánh giá của chúng tôi có giá trị đến ngày ra báo cáo và có thể thay đổi mà không cần báo cáo trước. Bản báo cáo này được giữ bản quyền ASEANSC. Mọi sự sao chép, chuyển giao hoặc sửa đổi trong bất kỳ trường hợp nào mà không có sự đồng ý của ASEANSC đều trái luật.