

Nam Long hướng tới quý IV “bội thu” nhờ ba động lực tăng trưởng then chốt

12:52 04/11/2025

CTCP Đầu tư Nam Long (mã ck: NLG) vừa công bố báo cáo tài chính quý III/2025 với kết quả vượt xa kỳ vọng. Doanh thu đạt 1.877 tỷ đồng, tăng gần 5 lần so với cùng kỳ; lợi nhuận gộp tăng 6,5 lần, lên 827 tỷ đồng nhờ kiểm soát giá vốn hiệu quả. Lợi nhuận sau thuế đạt 234 tỷ đồng.

Tính chung 9 tháng năm 2025, Nam Long ghi nhận doanh thu thuần 3.940 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 441 tỷ đồng, gấp hơn 8 lần so với cùng kỳ. Riêng lợi nhuận thuộc cổ đông công ty mẹ đạt 354 tỷ đồng, tăng gần 24 lần.

Những con số trên khẳng định Nam Long không chỉ phục hồi mạnh mà còn đang chuẩn bị cho giai đoạn bứt phá mới khi hàng loạt dự án trọng điểm đi vào thu hoạch trong quý IV.



Nam Long hướng tới quý IV “bội thu” nhờ ba động lực tăng trưởng then chốt. (Ảnh: internet)

Tại khu Đông TP.HCM – nơi hội tụ các dự án giao thông lớn như Vành đai 3, cao tốc Biên Hòa – Vũng Tàu, sân bay Long Thành – Nam Long là một trong những

doanh nghiệp đặt nền móng sớm nhất.

Waterpoint (355ha) – khu đô thị ven sông được quy hoạch bài bản – đang trở thành tâm điểm khi các trục giao thông kết nối TP.HCM được mở rộng. Hai phân khu Riverfront Grand Villa và Southgate Townhouse bắt đầu ghi nhận doanh thu, hứa hẹn đóng góp lớn trong quý IV.

Izumi City, “mảnh ghép chiến lược” ở cửa ngõ phía Đông, hưởng lợi trực tiếp từ tiến độ sân bay Long Thành. Dự án vừa có giá trị sinh lời lâu dài, vừa củng cố vị thế của Nam Long trong phát triển đô thị tích hợp.

Cùng lúc, Mizuki Park tiếp tục ghi nhận doanh số ổn định khi khu Nam Sài Gòn hồi sinh. Việc mở rộng trục Nguyễn Văn Linh – Nguyễn Hữu Thọ và phục hồi nhu cầu ở thực giúp dự án này duy trì sức hút mạnh mẽ.

Ba dự án – ba tọa độ phát triển – cùng thể hiện chiến lược bền bỉ của Nam Long: đón đầu hạ tầng, phát triển đô thị theo tầm nhìn dài hạn, không chạy theo sóng ngắn hạn.

Giữa lúc nhiều doanh nghiệp gặp khó ở phân khúc cao cấp, Nam Long vẫn duy trì được nhịp bán ổn định nhờ dòng sản phẩm EHome và Flora – hướng đến khách hàng trẻ, nhu cầu ở thật và khả năng tài chính trung bình.

Đây là phân khúc có tốc độ quay vòng vốn nhanh, tỷ lệ hấp thụ cao và ít rủi ro hơn. Chính sách nới tín dụng bất động sản có chọn lọc cùng ưu đãi thuế VAT cho nhà ở xã hội càng giúp Nam Long củng cố lợi thế trong nhóm doanh nghiệp phục vụ nhu cầu ở thực.

Song song với quỹ đất lớn, Nam Long nổi bật ở cấu trúc tài chính lành mạnh và liên minh chiến lược với các đối tác Nhật Bản như Hankyu Hanshin và Nishi Nippon Railroad.

Các đối tác này hỗ trợ toàn diện từ thiết kế, quản lý đến triển khai dự án, nâng cao chất lượng sản phẩm và uy tín thương hiệu.

Trong khi nhiều doanh nghiệp đang tái cơ cấu nợ, Nam Long vẫn duy trì dòng tiền dương từ hoạt động kinh doanh chính, tạo lợi thế lớn để sẵn sàng đầu tư khi thị trường phục hồi.

Nếu ví khu Đông là “đất”, dòng EHome – Flora là “nước”, thì năng lực tài chính và đối tác Nhật chính là “gió” – ba yếu tố hợp lực đưa Nam Long tiến nhanh trong chu kỳ tăng trưởng mới.

Sau nhiều năm chuẩn bị quỹ đất, pháp lý và hạ tầng nội khu, Nam Long đang bước vào giai đoạn chuyển hóa tiềm năng thành doanh thu thực tế. Các công ty chứng khoán nhận định quý IV/2025 sẽ là mùa gặt lớn của doanh nghiệp, khi hàng loạt dự án sẵn sàng bàn giao:

Waterpoint tiếp tục ghi nhận doanh thu từ các phân khu cao cấp;

Mizuki Park đẩy mạnh bàn giao giai đoạn 2, cải thiện đáng kể dòng tiền;

Izumi City hoàn thiện hạ tầng giai đoạn đầu, dự kiến mở bán và bàn giao các cụm nhà phố từ cuối năm 2025 đến đầu 2026.

Đáng chú ý, Nam Long có thể ghi nhận lợi nhuận lớn từ việc bán một phần dự án Izumi City trong quý IV.

Hệ thống hạ tầng vùng cũng đang bước vào giai đoạn nước rút: Vành đai 3 TP.HCM dự kiến thông xe kỹ thuật năm 2026, cao tốc Biên Hòa – Vũng Tàu và Bến Lức – Long Thành được tái khởi động, mở rộng kết nối giữa Long An – TP.HCM – Đồng Nai.

Khi các dự án này hoàn thành, giá trị quỹ đất của Nam Long ở khu Đông và Tây Nam TP.HCM sẽ tăng mạnh, kéo theo biên lợi nhuận gộp cải thiện đáng kể.

Mặt bằng lãi suất thấp và chính sách hỗ trợ tín dụng cho người mua nhà thực giúp EHome và Flora có thể rút tốc doanh số ngay từ đầu năm 2026.

Khác với giai đoạn 2019–2021 thiên về tăng trưởng nóng, Nam Long bước vào chu kỳ mới bằng nền tảng tài chính vững, chiến lược chọn lọc và tầm nhìn dài hạn.

Doanh nghiệp tập trung tối ưu hiệu quả từng khu đô thị, đảm bảo chất lượng sống cư dân và sự bền vững tài chính – yếu tố giúp NLG được giới đầu tư đánh giá cao về khả năng phục hồi sớm.

Quý IV/2025 có thể chưa phải đỉnh lợi nhuận, nhưng chắc chắn là điểm khởi đầu cho chu kỳ thu hoạch dài hạn, khi Nam Long gặt hái thành quả của nhiều năm kiên định đầu tư.

Lê Thanh (t/h)