

Công ty cổ phần Tập đoàn đầu tư địa ốc Nova

Mã giao dịch: NVL

Reuters: NVL.HM

Bloomberg: NVL VN

Doanh nghiệp đầu ngành, triển vọng lợi nhuận tích cực

THÔNG TIN CỔ PHẦN

Sàn giao dịch	HSX
Khoảng giá 52 tuần	Na
Vốn hóa	28,809 tỷ đồng
SL cổ phiếu lưu hành	596,199,234 CP
KLGD bình quân 10 ngày	Na
% sở hữu nước ngoài	10.56%
Room nước ngoài	49%
Giá trị cổ tức/cổ phần	Na
Tỷ lệ cổ tức/thị giá	Na
Beta	Na

Novaland – nhà phát triển bất động sản lớn Hồ Chí Minh. Tập đoàn khẳng định vị thế là một đơn vị phát triển hàng đầu thị trường Hồ Chí Minh với gần 30 dự án đã được đưa ra thị trường. Số lượng căn hộ giao dịch của Novaland chiếm khoảng 30% toàn giao dịch thị trường Hồ Chí Minh, một thị trường sôi động, nhiều cạnh tranh và tiềm năng phát triển lớn. Vượt lên so với các đối thủ khác, thương hiệu Novaland cùng với Vingroup được xem là 2 nhà phát triển bất động sản lớn nhất thị trường Hồ Chí Minh tính đến hiện tại nếu xét về quy mô dự án và số lượng giao dịch.

Danh mục dự án quy mô lớn ở các khu vực trọng điểm. Tập đoàn đã xây dựng được danh mục lên đến 40 dự án. Các dự án được phát triển với quy mô vừa phải và hướng đến các khu vực phát triển nhất của Thành phố là khu vực lõi trung tâm, khu Đông, khu Nam và khu vực giàu tiềm năng phía Tây với 3 quận chính là Tân Bình, Phú Nhuận và Tân Phú.

Mô hình kinh doanh hiệu quả. Novaland đã xây dựng mô hình phát triển dự án hiệu quả khi tập trung nguồn lực vào một số các khâu trọng điểm trong quy trình phát triển dự án. Chính sự quyết liệt và táo bạo trong giai đoạn 2013-2015 đã giúp Novaland sớm khẳng định thương hiệu đối với nhà đầu tư chỉ trong thời gian ngắn.

Kết quả kinh doanh 2017, 2018 tăng trưởng mạnh. Hoạt động bán hàng tích cực của năm 2015 và 2016 sẽ sớm phản ánh vào doanh thu và lợi nhuận của Tập đoàn trong năm 2017 và 2018. Với tổng số gần 15,000 căn hộ và nhà phố đã bán, lợi nhuận mà Tập đoàn dự kiến lần lượt là 3,144 và 5,082 tỷ đồng. Biên lợi nhuận ròng các dự án trung bình từ 17 – 20%.

Nhận định

BVSC cho rằng việc Novaland niêm yết sẽ thu hút sự quan tâm và là cơ hội đầu tư đáng được xem xét dành cho các nhà đầu tư. Thương hiệu Novaland khẳng định được vị thế và uy tín đối với khách hàng. Sức cạnh tranh trong các sản phẩm của Tập đoàn rất tốt do dự án tập trung vị trí trọng điểm và có quy mô vừa phải. Trong 5 năm tới, kế hoạch phát triển của Tập đoàn vẫn nhiều tham vọng khi sở hữu nhiều quỹ đất lớn, trọng điểm ở các khu vực đang phát triển như khu Đông, các quận trung tâm như quận 1, 3, 4, 5 và 11. Mặc dù vậy, chúng tôi lưu ý về khả năng tăng trưởng chậm lại khi mà thị trường bất động sản dự báo sẽ rất cạnh tranh trong 2017 và 2018. Ngoài ra, chúng tôi cho rằng khả năng Tập đoàn sẽ tiếp tục huy động vốn để cân bằng tình hình tài chính, cũng như, tài trợ cho các dự án quy mô lớn sắp triển khai. Về giá hợp lý đối với cổ phiếu Novaland, Tập đoàn chính thức giao dịch trên HOSE phiên đầu tiên vào ngày 28/12/2016 với giá tham chiếu là 50,000 đồng/cổ phần. Với mức giá trên, chúng tôi ước tính PE và PB năm 2017 là **9.9** và **2.3 lần**. So sánh với doanh nghiệp phát triển khác ở thị trường phía Nam, các chỉ số định giá này vẫn khá hợp lý và còn dư địa để tăng trưởng. BVSC ước tính giá hợp lý đối với cổ phiếu Novaland theo phương pháp so sánh PE và PB cho năm 2017 là 65,000 đồng/cổ phần.

Chuyên viên phân tích

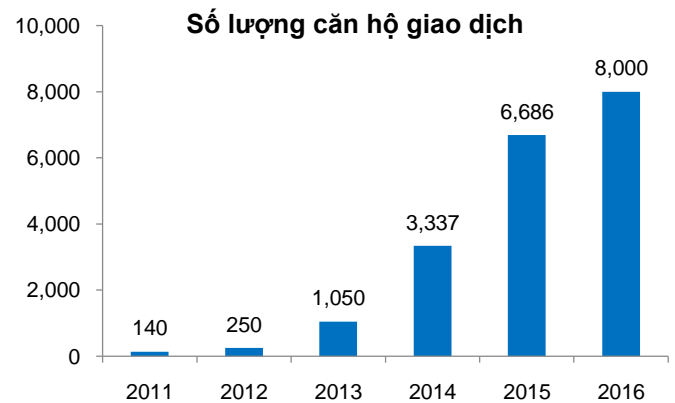
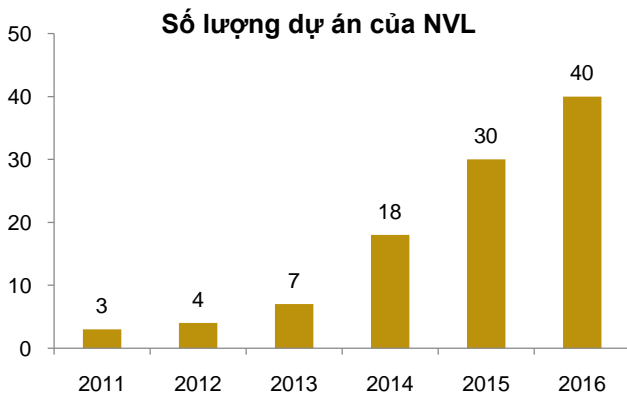
Nguyễn Chí Hồng Ngọc

(84 8) 3914 6888 ext 252

nguyenchihongngoc@baoviet.com.vn

NVL – nhà phát triển bất động sản lớn Hồ Chí Minh

Novaland chính thức gia nhập thị trường vào năm 2007 với dự án đầu tay là SunriseCity South. Sau gần 10 năm, Tập đoàn khẳng định vị thế là một đơn vị phát triển hàng đầu thị trường Hồ Chí Minh với gần 30 dự án được đưa ra thị trường. Số lượng căn hộ giao dịch của Novaland chiếm khoảng 30% giao dịch thị trường Hồ Chí Minh, một thị trường sôi động, nhiều cạnh tranh và tiềm năng phát triển lớn. Vượt lên so với các đối thủ khác, thương hiệu Novaland cùng với Vingroup được xem là 2 nhà phát triển bất động sản lớn nhất thị trường Hồ Chí Minh tính đến hiện tại nếu xét về quy mô dự án và số lượng giao dịch.



Nguồn: NVL

Danh mục dự án đa dạng ở các khu vực trọng điểm

Định hướng xây dựng ban đầu hướng đến phân khúc trung và cao cấp ở thị trường Hồ Chí Minh, tập đoàn đã xây dựng được danh mục dự án với quy mô tính đến hiện tại lên đến 40 dự án. Các dự án được phát triển với quy mô vừa phải và hướng đến các khu vực phát triển nhất của Thành phố là khu vực lõi trung tâm, khu Đông, khu Nam và khu vực giàu tiềm năng phía Tây với 3 quận chính là Tân Bình, Phú Nhuận và Tân Phú. Điều này gặt hái cho Tập đoàn nhiều kết quả đáng ghi nhận, cụ thể đó là doanh số bán hàng tăng trưởng mạnh trong 2015 - 2016 và kết quả kinh doanh dự kiến ghi nhận ở mức cao trong 2017 và 2018.

Chiến lược kinh doanh từ 2016 – 2020, Novaland bắt đầu có chuyển dịch sang các dự án nhà ở liền kề, biệt thự ở các khu vực có hạ tầng đang phát triển mạnh như khu Đông. Theo danh mục dự án sắp triển khai, Novaland sở hữu 4 dự án với quy mô lên đến 300ha ở quận 2. Bên cạnh đó, các dự án căn hộ vẫn tiếp tục đẩy mạnh triển khai nhưng chủ yếu tập trung khu trung tâm như quận 3, 4, 5 và quận 10. Đây là những khu vực rất sầm uất, nhu cầu lớn nhưng lượng cung căn hộ còn hạn chế.

Mô hình kinh doanh hiệu quả

Novaland đã xây dựng mô hình phát triển dự án hiệu quả khi tập trung nguồn lực vào một số các khâu trọng điểm trong quy trình phát triển dự án. Chính sự quyết liệt và táo bạo trong giai đoạn 2013-2015 đã giúp Novaland sớm khẳng định thương hiệu đối với nhà đầu tư chỉ trong thời gian ngắn.

Khả năng phát triển dự án, quỹ đất rất tốt

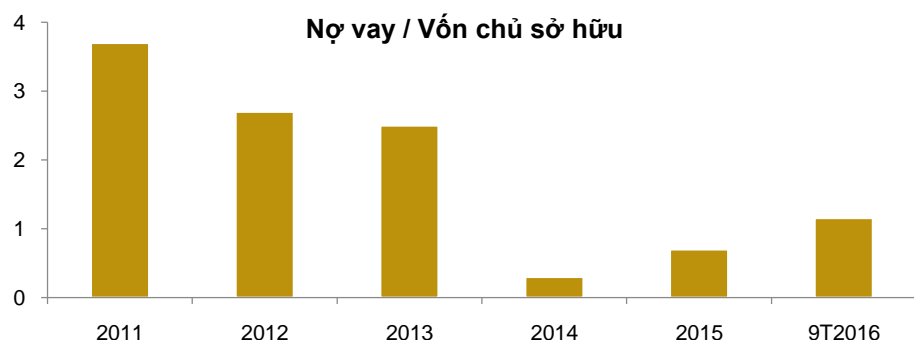
Tập đoàn chú trọng xây dựng đội ngũ phát có mối quan hệ tốt các nhà đầu tư trong nước, am hiểu rõ về quy định pháp lý và khả năng đàm phán cao. Những điều này giúp Tập đoàn dễ dàng tiếp cận cơ hội, quỹ đất có vị trí đẹp, từ đó, thực hiện nghiệp vụ định giá cũng như cấu trúc nguồn vốn để nhận chuyển nhượng. Thời gian trung bình Novaland hoàn tất thủ tục mua lại quỹ đất, dự án được thực hiện trong thời gian ngắn 3 tháng.

Đội ngũ kinh doanh chuyên nghiệp và năng động

Là nhân tố quan trọng góp phần không nhỏ đến kết quả mà Novaland đạt được trong thời gian gần đây. Hệ thống kinh doanh của Tập đoàn xây dựng chuyên nghiệp với 15 trung tâm kinh doanh với quy mô lên đến 600 nhân viên tư vấn. Hệ thống này không chỉ giúp tiêu thụ sản phẩm nhanh hơn mà còn tạo ra thị trường giao dịch thứ cấp cho nhà đầu tư cũng như khách hàng. Doanh số bán hàng ghi nhận trong 5 năm từ 2011 đến 2016 là rất ấn tượng với tốc độ tăng trưởng kép 125%

Triển khai dự án nhanh và quản lý dòng vốn linh hoạt

Thủ tục pháp lý, phương án kinh doanh và thiết kế được Tập đoàn triển khai đồng bộ nhằm sớm đưa dự án vào kinh doanh. Các dự án thường được mở bán cho khách hàng sau 3-4 tháng từ thời điểm tiếp cận. Nguồn vốn tài trợ cho việc nhận chuyển nhượng dự án chủ yếu là vốn chủ sở hữu và nguồn vốn từ Ngân hàng. Novaland có quan hệ tín dụng với nhiều Ngân hàng lớn như Vietinbank, VPbank, HDBank, Sacombank... Dòng tiền từ bán hàng sau đó sẽ đảm bảo cho hoạt động xây dựng và hoàn trả các khoản nợ. Với chiến lược trên cùng với thuận lợi của thị trường những năm gần đây, quy mô của Tập đoàn liên tục gia tăng nhưng tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu sở cải thiện đáng kể.



Kết quả kinh doanh 2017, 2018 tăng trưởng mạnh

Hoạt động bán hàng của năm 2015 và 2016 sẽ sớm phản ánh vào doanh thu và lợi nhuận của Tập đoàn trong năm 2017 và 2018. Với tổng số gần 15,000 căn hộ và nhà phố, lợi nhuận mà Tập đoàn dự kiến lần lượt là 3,144 và 5,082 tỷ đồng. Biên lợi nhuận ròng các dự án trung bình từ 17 – 20%.

Khoản mục	2016	2017	2018
Doanh thu (tỷ đồng)	6,735	17,528	24,129
% growth		160%	38%
LNST (tỷ đồng)	1,762	3,144	5,082
% growth		78%	62%
EPS	2,829	5,047	8,159

Nguồn: NVL

Tiến độ bán hàng các dự án sẽ ghi nhận trong 2 năm tới

Dự án	Số căn	Số căn bán (30.9.2016)	% bán hàng
RiverGate	1,355	838	61%
The Tresor	716	640	89%
Lakeview	961	424	44%
The Sun Avenue	2,990	1,453	49%
Sunrise Riverside	3,118	795	25%
Golden Maison	519	514	99%
Kingston Residence	405	303	75%
Botanica Premier	1,013	558	55%

Nguồn: NVL

Thị trường bất động sản 2017

Áp lực cạnh tranh diễn ra trên mọi phân khúc thị trường. Với thương hiệu Vingroup vừa công bố, Vingroup chính thức gia nhập vào phân khúc tầm trung và bình dân từ năm 2017. Với uy tín của Vingroup, dự án Vincy đã tạo sự quan tâm rất lớn đối với khách hàng, đặc biệt, là thị trường Hồ Chí Minh khi mà nhu cầu an cư là rất lớn. Các dự án chuẩn bị triển khai ở TPHCM vẫn chưa công bố nhưng đây là áp lực đối với các đơn vị phát triển bất động sản tầm trung trên thị trường trong 2017.

Đối với phân khúc cao cấp, theo số liệu CBRE, nguồn cung có xu hướng giảm trong 3 quý đầu năm 2016. Quý 4.2016, nguồn cung tăng trở lại ghi nhận mở bán các dự án chủ yếu tập trung khu Đông như Impire City, Feliz En Vista, Palm Highs... Các dự án này ghi nhận kết quả mở bán thành công. Đánh giá chủ quan, chúng tôi cho rằng sự thiếu hụt nguồn cung trong 3 quý đầu năm tạo sự khan hiếm trong những tháng cuối năm. Tuy nhiên, năm 2017, lượng cung mới thứ cấp đến từ dự án hoàn thành sẽ tạo áp lực trở lại đối với phân khúc này, đặc biệt là khu vực quận 7, quận 2 và khu vực phía Tây như Phú Nhuận, Tân Bình.

Nhà liền kề và biệt thự tiếp tục nhận được sự quan tâm của thị trường. Ghi nhận một năm thành công đối với phân khúc nhà phố, biệt thự trên thị trường, các sản phẩm này được đầu tư với thiết kế đẹp, tiện ích đi kèm đầy đủ và đặc biệt là nguồn cung hạn chế nên thu hút dòng vốn thị trường. Một số dự án nổi bật kể đến như Lakeview, Palm Resident, Fuji residence, Venica, Senturia Vườn Lài Tiến Phước... Bước sang 2017, chúng tôi cho rằng nhu cầu sở hữu nhà phố vẫn rất lớn. Một số dự án có thể mở bán trong 2017 là dự án Thạnh Mỹ Lợi 178ha của Novaland, dự án quy mô lớn của Vingroup quận 9, Merita của Khang Điền, dự án của Tiến Phước ở Nam Rạch Chiếc.

Hoạt động bán hàng của Tập đoàn sẽ nhiều thử thách nhưng vẫn lạc quan. Theo kế hoạch từ 2016 – 2020, Tập đoàn tiếp tục phát triển sản phẩm căn hộ khá và cao cấp có vị trí trung tâm, dự án nhà phố biệt thự và bất động sản nghỉ dưỡng. Như đánh giá, thị trường 2017 tổng thể sẽ rất cạnh tranh mà đặc biệt phân khúc trung và cao cấp. Tuy nhiên, quan sát danh mục dự án sắp triển khai của Tập đoàn. Các dự án căn hộ sẽ được phát triển các quận mới như quận 3, 5 và 11 có mật độ dân cư cao nhưng nguồn cung căn hộ chưa nhiều. Các dự án nhà phố, biệt thự sắp mở bán ở quận 2 và quận 8 có triển vọng tốt. Chúng tôi chỉ quan ngại về khả năng bán hàng đối với các dự án căn hộ ở khu vực có nguồn cung lớn như quận 2, quận 7 như Waterbay, Sunrise Riverside, Sunrise CityView...

Nhận định

BVSC cho rằng việc Novaland niêm yết sẽ thu hút sự quan tâm và là cơ hội đầu tư đáng được xem xét dành cho các nhà đầu tư. Thương hiệu Novaland khẳng định được vị thế và uy tín đối với khách hàng. Sức cạnh tranh trong các sản phẩm của Tập đoàn rất tốt do dự án tập trung vị trí trọng điểm và có quy mô vừa phải. Trong 5 năm tới, kế hoạch phát triển của Tập đoàn vẫn nhiều tham vọng khi sở hữu nhiều quỹ đất lớn, trọng điểm ở các khu vực đang phát triển như khu Đông, các quận trung tâm như quận 1, 3, 4, 5 và 11. Mặc dù vậy, chúng tôi lưu ý về khả năng tăng trưởng chậm lại khi mà thị trường bất động sản dự báo sẽ rất cạnh tranh trong 2017 và 2018. Ngoài ra, chúng tôi cho rằng khả năng Tập đoàn sẽ tiếp tục huy động vốn để cân bằng tình hình tài chính, cũng như, tài trợ cho các dự án quy mô lớn sắp triển khai. Về giá hợp lý đối với cổ phiếu Novaland, Tập đoàn chính thức giao dịch trên HOSE phiên đầu tiên vào ngày 28/12/2016 với giá tham chiếu là 50,000 đồng/cổ phần. Với mức giá trên, chúng tôi ước tính **PE** và **PB** năm 2017 là **9.9** và **2.3 lần**. So sánh với doanh nghiệp phát triển khác ở thị trường phía Nam, các chỉ số định giá này vẫn khá hợp lý và còn dư địa để tăng trưởng. BVSC ước tính giá hợp lý đối với cổ phiếu Novaland theo phương pháp so sánh PE và PB cho năm 2017 là 65,000 đồng/cổ phần. Tham khảo chỉ tiêu PE, PB của các doanh nghiệp cùng ngành:

	Mã CK	PE	PB	Vốn điều lệ (tỷ đồng)
Các doanh nghiệp ngành bất động sản phía Nam				
Vingroup	VIC	37.3	4.3	26,377
CTCP Đầu tư xây dựng Đất Xanh	DXG	6.5	1.1	2,530
CTCP Nhà Khang Điền	KDH	11.8	1.0	2,340
CTCP Phát triển BDS Phát Đạt	PDR	11.1	1.1	2,018
CTCP Đầu tư Nam Long	NLG	7.9	1.3	1,421
CTCP Tập đoàn Hà Đô	HDG	7.8	1.8	760
Các doanh nghiệp ngành bất động sản nước ngoài				
Keppel Land	-	12.6	0.8	67,795
Gamuda Berha	-	18.4	1.6	12,323
Trung bình trọng số		18.6	1.7	

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Kết quả kinh doanh				
Đơn vị (tỷ VND)	2013	2014	2015	9T2016
Doanh thu	1,600	2,802	6,673	7,176
Giá vốn	(1,280)	(2,326)	(5,334)	(5,750)
Lợi nhuận gộp	321	475	1,340	1,426
Doanh thu tài chính	22	60	335	1,896
Chi phí tài chính	(218)	(188)	(440)	(707)
Lợi nhuận sau thuế	7	94	415	1,565

Bảng cân đối kế toán				
Đơn vị (tỷ VND)	2013	2014	2015	9T2016
Tiền & khoản tương đương tiền	249	2,779	3,860	3,318
Các khoản phải thu ngắn hạn	221	621	421	473
Hàng tồn kho	5,837	8,151	7,159	13,910
Tài sản cố định hữu hình	15	34	60	60
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	63	21	1,582	642
Tổng tài sản	8,828	16,094	26,570	32,480
Nợ ngắn hạn	4,924	9,906	13,355	12,226
Nợ dài hạn	2,465	2,825	7,121	12,637
Vốn chủ sở hữu	879	3,362	6,095	7,618
Tổng nguồn vốn	8,828	16,094	26,570	32,480

Chỉ số tài chính				
Chỉ tiêu	2013	2014	2015	9T2016
Chỉ tiêu tăng trưởng				
Tăng trưởng doanh thu (%)	Na	75.1%	138.2%	7.5%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (%)	Na	1184.8%	343.4%	276.8%
Chỉ tiêu sinh lời				
Lợi nhuận gộp biên (%)	20.0%	17.0%	20.1%	19.9%
Lợi nhuận thuần biên (%)	0.5%	3.3%	6.2%	21.8%
ROA (%)	0.1%	0.8%	1.9%	5.3%
ROE (%)	0.8%	4.4%	8.8%	22.8%
Chỉ tiêu cơ cấu vốn				
Tổng nợ/Tổng tài sản (%)	0.84	0.79	0.77	0.77
Tổng nợ/Tổng vốn chủ sở hữu (%)	8.41	3.79	3.36	3.26
Chỉ tiêu trên mỗi cổ phần				
EPS (đồng/cổ phần)	61	407	1,128	2,999
Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)	7,321	14,619	16,550	14,594

TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Tôi, chuyên viên **Nguyễn Chí Hồng Ngọc** xin khẳng định hoàn toàn trung thực và không có động cơ cá nhân khi thực hiện báo cáo này. Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo này được thu thập từ những nguồn tin cậy và đã được **tôi** xem xét cẩn thận. Tuy nhiên, **tôi** không đảm bảo tính đầy đủ cũng như chính xác tuyệt đối của những thông tin nêu trên. Các quan điểm, nhận định trong báo cáo này chỉ là quan điểm riêng của cá nhân **tôi** mà không hàm ý chào bán, lôi kéo nhà đầu tư mua, bán hay nắm giữ chứng khoán. Báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và nhà đầu tư chỉ nên sử dụng báo cáo phân tích này như một nguồn tham khảo. **Cá nhân tôi** cũng như **Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt** sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước nhà đầu tư cũng như đối tượng được nhắc đến trong báo cáo này về những tổn thất có thể xảy ra khi đầu tư hoặc những thông tin sai lệch về doanh nghiệp.

Báo cáo này là một phần tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, tất cả những hành vi sao chép, trích dẫn một phần hay toàn bộ báo cáo này phải được sự đồng ý của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

LIÊN HỆ

Phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bộ phận Phân tích Ngành & Doanh nghiệp

Lưu Văn Lương

Phó Giám đốc khối

luuvanluong@baoviet.com.vn

Nguyễn Thu Hà

Ngân hàng, Bảo hiểm

nguyenthuha@baoviet.com.vn

Chế Thị Mai Trang

Thép, Phân bón, Điện

chethimaitrang@baoviet.com.vn

Phan Thùy Trang

Cao su tự nhiên, Mía đường

phanthuytrang@baoviet.com.vn

Đinh Thị Thu Thảo

Cảng biển & Logistics

dinhthithuthao@baoviet.com.vn

Nguyễn Tiến Dũng

Công nghệ thông tin

nguyentientung@baoviet.com.vn

Dương Đức Hiếu

Vật liệu xây dựng

duongduchieu@baoviet.com.vn

Lê Đăng Phương

Phó Giám đốc khối

ledangphuong@baoviet.com.vn

Nguyễn Thị Hải Yến

Hàng hóa tiêu dùng

nguyenthihaiyenB@baoviet.com.vn

Lê Duy Khánh

Dầu khí

leduykhanh@baoviet.com.vn

Nguyễn Chí Hồng Ngọc

Bất động sản

nguyenchihongngoc@baoviet.com.vn

Trương Sỹ Phú

Ô tô & Phụ tùng

truongsyphu@baoviet.com.vn

Hà Thị Thu Hằng

Dệt may

hathithuhang@baoviet.com.vn

Thái Anh Hào

Hạ tầng nước

thaianhhao@baoviet.com.vn

Bộ phận Vĩ mô & Thị trường

Nguyễn Xuân Bình

Phó Giám đốc khối

nguyensexuanbinh@baoviet.com.vn**Bạch Ngọc Thắng**

Kinh tế trưởng

bachngocthang@baoviet.com.vn**Trần Hải Yến**

Chuyên viên vĩ mô

tranhaiyen@baoviet.com.vn**Trần Đức Anh**

Chiến lược thị trường

tranducanh@baoviet.com.vn**Trần Xuân Bách**

Phân tích kỹ thuật

tranxuanbach@baoviet.com.vn



Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính:

- 8 Lê Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Tel: (84 4) 3 928 8080

Chi nhánh:

- Tầng 8, 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. HCM
- Tel: (84 8) 3 914 6888