

CÔNG TY CỔ PHẦN REGAL GROUP – UPCOM: RGG
TÍCH CỰC

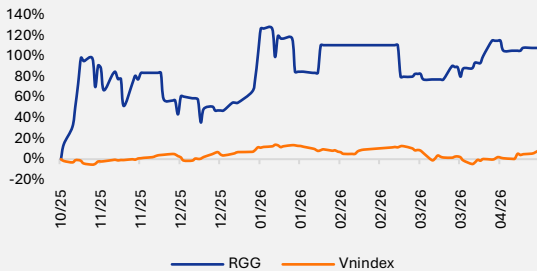
Giá thị trường (đồng/cp)	38,700
Cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	43,000
Thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	18,600
Giá mục tiêu (đồng/cp)	39,800
Tiềm năng tăng giá (%)	2.84%
Tỷ suất cổ tức (%)	0%
Tổng tỷ suất sinh lời (%)	2.84%

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

Thị giá vốn (tỷ đồng)	7,740
GTGD BQ 3 tháng (tỷ đồng)	Na
Sở hữu NN	0.00%
Số CP lưu hành (tr)	200.00
Số CP pha loãng (tr)	200.00

	RGG	Ngành	VNI
P/E TTM	102.42	22.39	14.8
P/B Current	3.17	3.21	2.16
ROA	1.41%	4.03%	9.74%
ROE	2.89%	14.70%	20.75%

*Dữ liệu ngày 15/04/2026

Diễn biến giá


Giá cổ phiếu	1T	3T	YTD
RGG	17.27%	-4.21%	34.38%
VNIndex	6.16%	-3.44%	0.91%

Cơ cấu sở hữu

DXS	55.00%
Trần Ngọc Thành	15.00%
Lương Trí Thìn	5.17%
Khác	24.83%

Tổng quan doanh nghiệp

RGG tiền thân là CTCP Đất Xanh Miền Trung, được thành lập năm 2011, hoạt động chính trong lĩnh vực phát triển bất động sản, trải qua hơn 14 năm phát triển RGG đã khẳng định được vị thế hàng đầu của mình tại thị trường miền Trung với hàng loạt dự án cao cấp.

Chuyên viên phân tích

Ngô Quang Hiệp- Hiepnq@nsi.vn

Luận điểm đầu tư

Quý đất lớn, tiềm năng phát triển trong trung dài hạn, mô hình kinh doanh thành công được kiểm chứng từ tập đoàn mẹ. RGG sở hữu quỹ đất hơn 100 ha tại miền Trung với vị trí trung tâm và tiềm năng du lịch, tạo nền tảng phát triển các sản phẩm giá trị cao. Doanh nghiệp dự kiến mở bán khoảng 1,500 căn hộ trong năm 2026, góp phần đa dạng hóa nguồn thu và tận dụng nhu cầu tại các đô thị ven biển.

RGG theo đuổi chiến lược phát triển bất động sản hạng sang gắn với hệ sinh thái sống - thương mại - lưu trú, trong khi tận dụng nền tảng phân phối, công nghệ bán hàng và mạng lưới đại lý của Tập đoàn Đất Xanh để mở rộng độ phủ thị trường và đẩy nhanh tốc độ thương mại hóa dự án. Bên cạnh đó, pháp lý các dự án tương đối hoàn thiện giúp giảm thiểu rủi ro. Trong trung và dài hạn, nếu duy trì tiến độ triển khai và mở bán hợp lý, RGG có khả năng tạo dòng tiền ổn định và tiếp tục mở rộng quy mô.

Kết quả kinh doanh kỳ vọng bứt phá trong giai đoạn 2026-2030. Năm 2026 sẽ là giai đoạn RGG đẩy mạnh bán hàng phân khúc thấp tầng tại Regal Legend và Regal Maison – các sản phẩm đã hoàn thiện và có pháp lý rõ ràng. NSI cho rằng 2026 sẽ là năm bản lề mở ra giai đoạn tăng trưởng đột biến đối với kết quả hoạt động kinh doanh của RGG. Dự phóng năm 2026, doanh thu đạt khoảng 1,617 tỷ đồng (+126% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 350 tỷ đồng (gấp 5 lần YoY), chủ yếu từ việc bàn giao các sản phẩm thấp tầng.

Trong trung và dài hạn, phân khúc căn hộ cao tầng với hơn 1,500 sản phẩm sẽ là động lực tăng trưởng chính từ sau 2027, phù hợp với xu hướng thị trường ưu tiên sản phẩm có pháp lý minh bạch và thanh khoản cao. NSI kỳ vọng, các dự án căn hộ sẽ được hấp thụ trong vòng 2–3 năm, qua đó giúp hoạt động kinh doanh của RGG bứt phá mạnh trong giai đoạn 2028–2029, với doanh thu trung bình khoảng 6,000 tỷ đồng và lợi nhuận khoảng 2,200 tỷ đồng mỗi năm.

Tiềm năng huy động vốn lớn từ IPO để tiếp tục M&A và phát triển các dự án gối đầu. Ngày 30/10/2025, RGG chính thức đưa 180 triệu cổ phiếu giao dịch trên UPCOM với tổng giá trị đăng ký 2,400 tỷ đồng, đánh dấu bước khởi đầu trong lộ trình trở thành nhà phát triển bất động sản hạng sang mang tầm quốc tế, hướng tới mục tiêu vốn hóa 1 tỷ USD. NSI đánh giá RGG có tiềm năng huy động vốn đáng kể sau khi chính thức niêm yết, qua đó bổ sung nguồn lực tài chính phục vụ chiến lược mở rộng. Việc niêm yết không chỉ giúp tăng vốn chủ sở hữu, cải thiện đòn bẩy tài chính mà còn nâng cao tính minh bạch và uy tín, tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận các nguồn vốn khác. Nguồn vốn mới được kỳ vọng sẽ thúc đẩy hoạt động M&A, mở rộng quỹ đất tại các thị trường tiềm năng, đặc biệt là miền Trung. Đồng thời, giúp triển khai các dự án gối đầu, đảm bảo tính liên tục trong chu kỳ phát triển và duy trì tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận trong dài hạn.

Thị trường bất động sản miền Trung, với đầu tàu Đà Nẵng hỗ trợ hoạt động bán hàng của doanh nghiệp

Trong năm 2026, NSI kỳ vọng thị trường bất động sản Đà Nẵng tiếp tục duy trì xu hướng phục hồi sau giai đoạn trầm lắng, với phân khúc căn hộ đóng vai trò dẫn dắt nhờ nhu cầu ở thực gia tăng và sự quay trở lại của lực cầu đầu tư. Thị trường

thực tế đã bước vào pha tăng trưởng ổn định từ cuối năm 2024 và đang dần hình thành mặt bằng phát triển mới, thay vì chỉ mang tính hồi phục ngắn hạn. Dù khó xuất hiện kịch bản tăng trưởng “nóng”, triển vọng trung và dài hạn vẫn tích cực, đặc biệt ở phân khúc căn hộ – nơi hội tụ cả nhu cầu ở thực và khai thác cho thuê.

Đà phục hồi này được củng cố bởi ba động lực chính: (1) sự phục hồi mạnh mẽ của ngành du lịch đóng vai trò nền tảng, (2) định hướng phát triển Trung tâm tài chính quốc tế góp phần tái định vị Đà Nẵng thành đô thị tài chính – dịch vụ, qua đó tạo ra nhu cầu lớn đối với bất động sản văn phòng và căn hộ cao cấp, và (3) kế hoạch phát triển khu thương mại tự do cùng các khu kinh tế mới gắn với logistics, công nghệ cao và cảng Liên Chiểu, mở ra dư địa tăng trưởng dài hạn.

Trong bối cảnh đó, với định vị ở phân khúc cao cấp – nghỉ dưỡng và quỹ đất tại các vị trí thuận lợi, RGG có khả năng hưởng lợi trực tiếp từ sự phục hồi của thị trường, qua đó hỗ trợ tích cực cho hoạt động bán hàng trong giai đoạn tới.

Rủi ro đầu tư

Tỷ lệ hấp thụ tại các thị trường miền Trung kém tích cực hơn kỳ vọng, ảnh hưởng đến tốc độ bán hàng của doanh nghiệp. Nếu thương hiệu Regal được định vị ở phân khúc cao cấp nhưng sức hấp thụ thị trường không theo kịp, hệ thống phân phối dù mạnh cũng khó duy trì tốc độ bán bền vững.

Chi phí tài chính có thể tăng cao trong bối cảnh nhu cầu vốn lớn khi triển khai một loạt các dự án trọng điểm.

Chậm tiến độ pháp lý dự án.

Định giá

NSI sử dụng phương pháp đánh giá lại giá trị tài sản (RNAV) đối với các dự án đang trong quá trình triển khai và doanh nghiệp có kế hoạch rõ ràng bao gồm: Regal Legend, Regal Complex, Regal Residence Signature, Regal Residence Luxury, Regal Residence Legacy, trong khi đó, các dự án tiềm năng còn lại bao gồm Regal Heritage và Regal Capital chúng tôi sử dụng phương pháp so sánh để định giá.

Qua đó, **NSI đưa ra mức giá hợp lý đối với RGG là 39,800 đồng/cp (tương đương mức upside 2.84% so với giá trị thị trường tại thời điểm định giá).**

I. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

1. Thông tin cơ bản



CTCP Regal Group, có tiền thân là CTCP Đất Xanh Miền Trung, được thành lập vào ngày 08/04/2011 với vốn điều lệ 6 tỷ đồng, có trụ sở tại thành phố Đà Nẵng. Regal Group tập trung phát triển trên hai mảng hoạt động cốt lõi: (i) đầu tư và phát triển bất động sản gắn với hệ sinh thái đa dạng, bao gồm các thương hiệu như Regal Homes, Regal Food, Regal Mall, Regal Hotels & Resorts, Castia Homes cùng các thương hiệu nhượng quyền; (ii) cung cấp dịch vụ môi giới bất động sản thông qua thương hiệu Đất Xanh Miền Trung, được triển khai bởi mạng lưới các công ty con.

Trong giai đoạn đầu phát triển, doanh nghiệp chủ yếu đầu tư thứ cấp và hợp tác đầu tư các dự án khu đô thị tại Quảng Nam, Đà Nẵng, Quảng Bình. Với định hướng trở thành nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp với tiêu chuẩn cao cấp, năm 2023 đổi tên thành Regal Group, tái cấu trúc cho chiến lược 2023-2030 chuyển mình lớn mạnh.

2. Lịch sử hình thành và một số dấu mốc phát triển quan trọng của doanh nghiệp

2011: CTCP Đất Xanh Miền Trung được thành lập

2012: Chính thức tham gia lĩnh vực đầu tư, kinh doanh bất động sản thông qua các dự án đầu tư thứ cấp: Khu đô thị 2A Điện Nam Điện Ngọc, Quảng Nam và Khu dân cư Liên Chiểu, Đà Nẵng

2013-2016: Hợp tác đầu tư mạnh mẽ vào các dự án bất động sản dân cư tại Đà Nẵng, Quảng Nam, nổi bật là dự án Da Nang Pearl, Pandora City, Aurora City, Sky Han River...

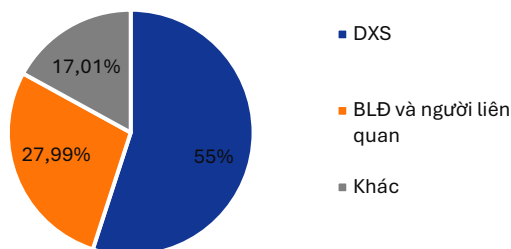
2017-2021: Thành lập các công ty con, trực tiếp đứng ra phát triển các dự án độc lập, các dự án có quy mô lớn hơn.

2023: Đổi tên thành CTCP Regal Group

2025: Trở thành công ty đại chúng và đăng ký giao dịch trên UPCOM.

3. Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu sở hữu



Cơ cấu cổ đông của RGG có mức độ cô đặc rất cao, với quyền chi phối và kiểm soát tuyệt đối thuộc về hệ sinh thái của Tập đoàn Đất Xanh.

CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (DXS) – công ty con của DXG, hiện tại là cổ đông lớn nhất với việc nắm giữ 55% cổ phần của RGG. Trong khi đó, ban lãnh đạo của RGG đang nắm giữ 27.99% cơ cấu sở hữu của RGG.

Cơ cấu cổ đông cô đặc sẽ giúp đảm bảo tính nhất quán và quyết đoán trong việc điều hành, giúp RGG dễ dàng triển khai các chiến lược dài hạn theo định hướng của công ty mẹ.

4. Công ty con, công ty liên kết

Hiện, RGG đang có 5 công ty con với tổng số vốn đầu tư khoảng 650 tỷ đồng, chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực phát triển bất động sản tại các khu vực miền Trung bao gồm: Quảng Bình, Quảng Nam và Quảng Ngãi.

Trong khi đó, các dự án tại địa bàn Đà Nẵng sẽ được Regal trực tiếp phát triển.

STT	Công ty con	Hoạt động kinh doanh	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của RCG
1	Công ty TNHH Phát triển Đô thị Quảng Bình	Đầu tư, phát triển các dự án BĐS tại địa bàn Quảng Bình	600	100%
2	Công ty TNHH MTV Phát triển Đô thị Quảng Ngãi	Đầu tư, phát triển các dự án BĐS tại địa bàn Quảng Ngãi	300	100%
3	Công ty TNHH MTV Smart City	Đầu tư, phát triển các dự án BĐS tại địa bàn Quảng Nam	150	100%
4	Công ty TNHH Regal Food	Bán lẻ lương thực, thực phẩm	60	100%
5	Công ty TNHH Regal Hotels & Resorts	Dịch vụ lưu trú	80	100%

5. Hoạt động kinh doanh

Địa bàn hoạt động kinh doanh



CTCP Tập đoàn Regal Group (RGG) hoạt động chính trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản dân cư, nghỉ dưỡng một cách khép kín theo hướng đầu tư – phát triển – kinh doanh dự án bất động sản (từ việc phát triển dự án cho tới hoạt động môi giới bán hàng).

Regal Group theo đuổi **chiến lược phát triển các dự án bất động sản thuộc phân khúc hạng sang**, với danh mục sản phẩm đa dạng, bao gồm căn hộ, nhà phố và bất động sản nghỉ dưỡng kết hợp kinh doanh với **địa bàn chủ yếu tại thị trường khu vực miền Trung với các tỉnh thành, khu vực nổi bật gồm Quảng Bình, Quảng Nam, Đà Nẵng....** Thông qua mạng lưới các công ty con hoạt động trên nhiều lĩnh vực, doanh nghiệp từng bước xây dựng hệ sinh thái khép kín cho các dự án mang thương hiệu “Regal Group”, tích hợp đầy đủ tiện ích nội khu như trung tâm thương mại, khu giải trí, ẩm thực, chăm sóc sức khỏe, thể thao và không gian xanh.

Mô hình kinh doanh hiện tại của RGG có sự tương đồng rất lớn đối với công ty mẹ DXG đã được chứng minh sự thành công trong quá khứ. Nhờ DXG có mạng lưới công ty thành viên, đại lý và cộng tác viên rộng, RGG có thể đẩy sản phẩm “premium” ra thị trường nhanh hơn, phủ nhiều vùng khách hơn và kiểm soát tốt hơn các bước marketing, sales, data, giao dịch, vận hành sau bán hàng.

Regal Group định vị mình ở phân khúc bất động sản hạng sang theo tiêu chuẩn quốc tế, gắn với phong cách sống toàn diện, ESG, sức khỏe và trải nghiệm sống - nghỉ dưỡng - thương mại tích hợp. Các thương hiệu thành phần như Regal Homes, Regal Mall và Regal Hotels & Resorts cho thấy Regal không chỉ xây nhà để bán mà đang cố tạo một hệ sinh thái giá trị quanh mỗi dự án nhằm nâng định giá cao cấp và khả năng khai thác sau bán hàng.

Bên cạnh hình thức **môi giới truyền thống**, Regal Group còn áp dụng **mô hình ký quỹ độc quyền phân phối**, một cơ chế hợp tác với Chủ đầu tư nhằm đảm bảo quyền phân phối và thúc đẩy hiệu quả thương mại hóa dự án. Tuy nhiên, cuối năm 2024, RGG quyết định chuyển nhượng toàn bộ cổ phần tại các công ty thành viên (hoạt động mảng môi giới bất động sản) cho công ty mẹ DXG để tập trung vào phát triển các dự án bất động sản. Do đó, hoạt động môi giới của Công ty sẽ hầu như không còn ghi nhận nguồn thu từ môi giới truyền thống mà thuần về độc quyền phân phối.

Mô hình ký quỹ độc quyền phân phối mang lại nhiều tác động tích cực rõ nét đối với Regal Group, đặc biệt ở góc độ nâng cao hiệu quả kinh doanh và vị thế thị

trường. Việc ký quỹ để đổi lấy quyền phân phối độc quyền giúp Regal không phải cạnh tranh với nhiều đơn vị môi giới khác, từ đó có thể đàm phán mức phí dịch vụ cao hơn hoặc hưởng thêm phần chênh lệch giá bán, qua đó cải thiện đáng kể biên lợi nhuận so với mô hình môi giới truyền thống. Bên cạnh đó, việc trực tiếp đứng ra thu tiền từ khách hàng còn giúp Regal tạo ra dòng tiền lớn và có tính luân chuyển nhanh, qua đó tối ưu hiệu quả sử dụng vốn ký quỹ ban đầu.

Đầu tư thứ cấp: RGG sẽ mua lại các sản phẩm trong các dự án của đối tác (trong đó bao gồm cả các sản phẩm mà RGG đang phân phối độc quyền). Theo đó, về cơ bản các sản phẩm đầu tư thứ cấp được có thể coi như hàng tồn kho của doanh nghiệp. Do chấp nhận rủi ro nắm giữ hàng tồn kho, RGG hưởng lợi nhuận khi tiếp tục phát triển các sản phẩm (nếu dự án chưa hoàn thiện) hoặc bán trực tiếp các sản phẩm đầu tư thứ cấp cho khách hàng. Tuy nhiên, khác với hoạt động môi giới bất động sản, mô hình đầu tư thứ cấp luôn tồn tại rủi ro ứ đọng hàng tồn kho nếu RGG không thể bán căn hộ hoặc giá bán giảm xuống thấp hơn so với giá mua sí.

Các mảng kinh doanh khác bao gồm bán hàng hóa – thực phẩm và cho thuê văn phòng – dịch vụ quản lý của RGG về bản chất đóng vai trò hỗ trợ, bổ trợ cho các hoạt động cốt lõi, qua đó góp phần hoàn thiện hệ sinh thái kinh doanh theo hướng khép kín. Cụ thể, mảng bán hàng hóa và thực phẩm giúp gia tăng tiện ích và trải nghiệm cho cư dân, khách hàng tại các dự án do Regal phân phối hoặc hợp tác triển khai. Trong khi đó, hoạt động cho thuê văn phòng và cung cấp dịch vụ quản lý không chỉ tạo ra nguồn thu ổn định, mang tính chất dòng tiền dài hạn, mà còn giúp Regal duy trì sự hiện diện và kiểm soát chất lượng vận hành tại các dự án sau bán.

Sau khi thành công với các dự án có quy mô vừa và nhỏ, RGG đang nâng dần quy mô các dự án cũng như vị thế của mình trong việc phát triển dự án. Trong những ngày đầu hoạt động, RGG chỉ tham gia thị trường thông qua các hợp đồng hợp tác đầu tư với các dự án thành phần trong các khu đô thị khu dân cư lớn bên cạnh việc đầu tư thứ cấp. Sau 2017, RGG bắt đầu triển khai các dự án gắn liền với tên tuổi của mình và đón nhận sự thành công của mình với các dự án nổi bật như Regal Legend, Regal River One, Castia Infinity...

Mũi nhọn phát triển đối với mảng kinh doanh bất động sản

Thông tin một số dự án bất động sản nổi bật của RGG

Dự án đã phát triển					
Dự án	Vị trí	Quy mô dự án (ha)	Sản phẩm	TMĐT (tỷ đồng)	Tiến độ
<i>Regal Pavillon Đà Nẵng</i>	Phường Hòa Cường, Đà Nẵng	2.1	96 căn shophouse	1,000	Đã hoàn thành và bàn giao cho khách hàng năm 2021-2022
<i>Regal One River</i>	Phường Ngũ Hành Sơn, Đà Nẵng	8,800 m ²	36 căn villa nghỉ dưỡng	500	Đã hoàn thành và bàn giao cho khách hàng năm 2020-2021
Dự án đang triển khai					
<i>Regal Victoria thuộc Khu đô thị One World Regency*</i>	Phường Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	2.2	71 biệt thự khép kín	500	Đã xây dựng, hoàn thiện và đủ sổ hồng Giai đoạn 1: 2020-2021 Giai đoạn 2: 2022 - 2023
<i>Regal Maison Phú Yên*</i>	Phường Bình Kiến, Đắk Lắk	4.1	55 căn shophouse	1,000	Đã hoàn thành và đang tiến hành bàn giao
<i>Khu đô thị Bảo Ninh 1*</i>	Phường Đồng Hới, Quảng Trị	21	Gồm sản phẩm nhà phố, biệt thự, 5 tòa chung cư 30-39 tầng	10,000	Đã hoàn thành xây dựng shophouse (Regal Legend), cảnh quan, tiện ích vui chơi. Đang tiến hành xây dựng và mở bán phân khu cao tầng.
<i>Regal One Complex - Khu đô thị Phú Mỹ An*</i>	Phường Ngũ Hành Sơn, Đà Nẵng	8,874 m ²	683 căn hộ chung cư	1,800	Đã khởi công trong năm 2025
<i>Regal Capital*</i>	Phường Hương Trà, Huế	11.9	418 căn shophouse, 6 căn villa	1,814	Khởi công trong năm 2025
<i>Regal Heritage*</i>	Phường Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	23.3	94 căn Shophouse, 542 sp đất nền	1,200	Khởi công trong năm 2025
<i>Regal Solera Quy Nhơn</i>	Phường Quy Nhơn Bắc, Gia Lai	1.35	59 căn shophouse	325	Đã bán hết, đang xây dựng phần còn lại của dự án
Dự án hợp tác đầu tư					
<i>Castia Dragon*</i>	Phường Hải Vân, Đà Nẵng	78	665 sp đất nền, 54 shophouse	4,000	Đã hoàn thiện xây dựng và hạ tầng giao thông, chuẩn bị bàn giao
<i>Castia Infinity</i>	Phường Hải Vân, Đà Nẵng	46	186 shophouse	465	Đã hoàn thành 2021
<i>Castia Palm*</i>	Phường Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	19.9	69 shophouse	359	Đã hoàn thành và bàn giao 2020-2023

* Các dự án đang được RGG triển khai

RGG thuộc Top 10 doanh nghiệp phát triển bất động sản Việt Nam, uy tín được thể hiện thông qua pháp lý dự án cũng như tiến độ triển khai.

Năm 2025, RGG lần đầu góp mặt trong Top 10 chủ đầu tư bất động sản uy tín Việt Nam, là dấu mốc quan trọng, phản ánh rõ nét sự bứt phá của một doanh nghiệp bất động sản thế hệ mới trong bối cảnh thị trường đang tái cấu trúc mạnh mẽ.

Luôn gắn liền thương hiệu Regal với hình ảnh nhà phát triển bất động sản cao cấp hàng đầu tại khu vực.

Bảng xếp hạng do Vietnam Report công bố dựa trên các tiêu chí khắt khe như năng lực tài chính, chất lượng dự án, uy tín truyền thông và triển vọng phát triển, do đó việc Regal được vinh danh cho thấy doanh nghiệp đã từng bước khẳng định vị thế trên thị trường. Regal Group theo đuổi chiến lược phát triển các dự án bất động sản theo mô hình “điểm đến”, tích hợp hệ sinh thái gồm nhà ở, thương mại và khách sạn, qua đó nâng cao giá trị sản phẩm và trải nghiệm người dùng.

Song song với đó, doanh nghiệp triển khai chiến lược bán hàng một cách chuyên nghiệp và bài bản thông qua việc hợp tác với nhiều đại lý phân phối lớn, tổ chức các sự kiện ra quân quy mô toàn quốc với sự tham gia của hàng trăm chuyên viên kinh doanh, đồng thời chú trọng đào tạo đội ngũ thông qua trải nghiệm thực tế dự án.

Đặc biệt, việc ưu tiên các sản phẩm hoàn thiện pháp lý và thậm chí xây dựng trước khi mở bán giúp Regal gia tăng niềm tin khách hàng và cải thiện hiệu quả hấp thụ, tạo nền tảng vững chắc cho tăng trưởng trong giai đoạn tới.

100% sản phẩm shophouse 5 sao tại dự án Regal Pavillon trong sự kiện mở bán đợt 1 đã được hấp thụ toàn bộ.



Không đơn thuần là bán bất động sản, Regal Group đang định vị mình như một nhà kiến tạo trải nghiệm sống và điểm đến.

Sự kiện kick off “siêu đô thị biển Regal Legend” đội ngũ kinh doanh không chỉ “chào bán sản phẩm” mà được trực tiếp trải nghiệm dự án, hiểu sâu về triết lý phát triển, quy hoạch, tiện ích và tiềm năng tăng trưởng, từ đó truyền tải lại cho khách hàng một cách trọn vẹn hơn.



Vũ trụ Wellness trong sự kiện ra mắt tòa tháp Embassy, Regal Complex, tái hiện phong cách sống của tầng lớp tinh hoa trên thế giới: sang trọng, sâu lắng, giàu trải nghiệm và tôn vinh cảm xúc.



Sự kiện kick off tháp Mira, Regal Complex, mỗi một sự kiện kick off, RGG lại đem lại một nét mới, nét đặc biệt riêng cho các sản phẩm của mình.



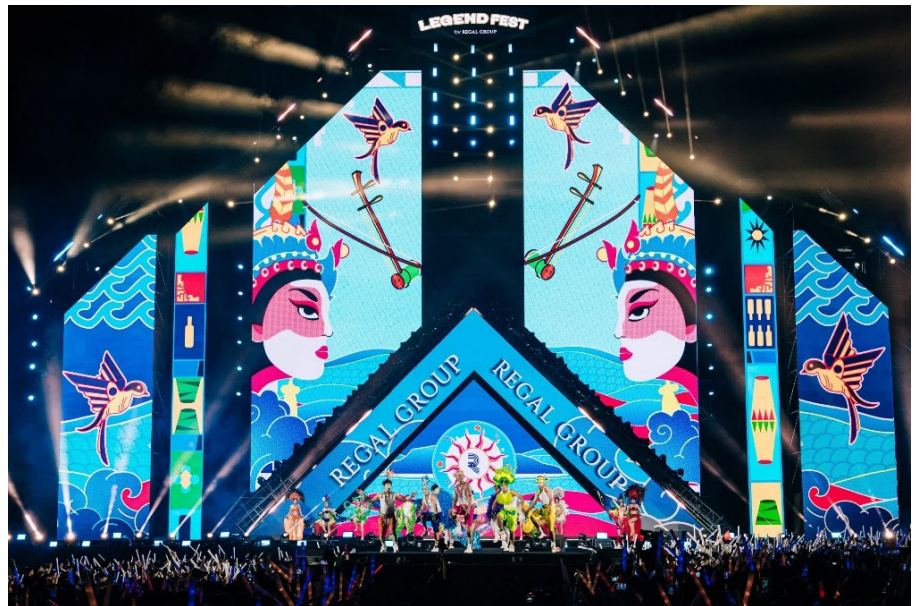
Chuỗi sự kiện lớn với tiêu chuẩn quốc tế được tổ chức với định hướng âm nhạc – văn hóa, kiến trúc nghệ thuật bất động sản, gắn liền với chiến lược phát triển “điểm đến” của Regal Group.

Việc Regal Group thường xuyên tổ chức các sự kiện nhạc hội, lễ hội biển và hoạt động giải trí quy mô lớn ngay tại dự án không chỉ dừng lại ở mục tiêu marketing, mà còn là chiến lược gia tăng giá trị bất động sản một cách thực chất. Các sự kiện này giúp thu hút lượng lớn khách tham quan và du khách đến trải nghiệm, từ đó hình thành dòng người thực tế, tạo sức sống cho dự án và từng bước định vị nơi đây như một “điểm đến” thay vì chỉ là khu ở đơn thuần. Khi dự án có lưu lượng khách ổn định, đặc biệt tại các dòng sản phẩm như shophouse hay biệt thự nghỉ dưỡng, khả năng khai thác kinh doanh và tạo dòng tiền sẽ được cải thiện rõ rệt, qua đó trực tiếp nâng cao giá trị tài sản.

Legend Fest Đồng Hới 2025, được tổ chức thành công tại Khu đô thị Bảo Ninh (Regal Legend) thu hút hơn 5,000 du khách.



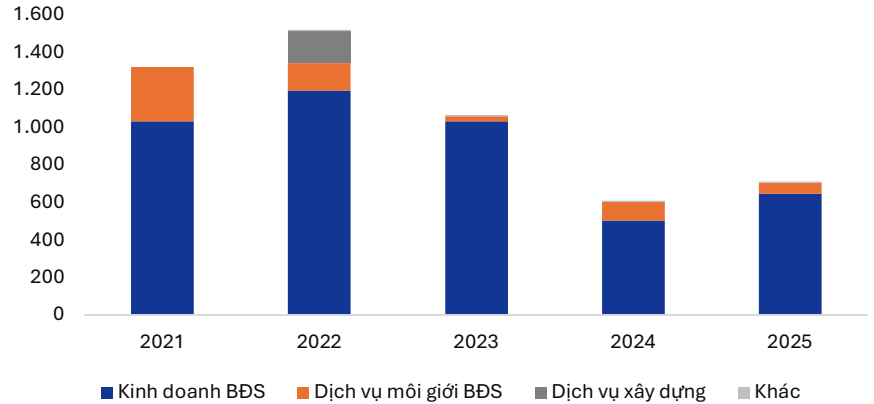
Legend Fest Day 2 -2025 tại Đà Nẵng với hơn 10,000 khán giả tại bãi biển Bảo Ninh minh chứng cho việc định hướng trở thành “nhà kiến tạo trải nghiệm sống” của Regal.



Kết quả hoạt động kinh doanh

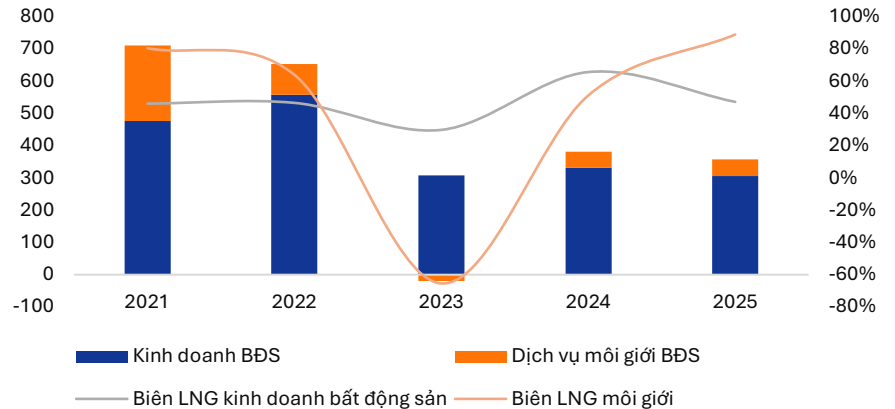
Doanh thu của RGG chủ yếu là kinh doanh bất động sản và dịch vụ môi giới bất động sản. Cụ thể, tỷ trọng doanh thu kinh doanh bất động sản của RGG là 82% trong năm 2024 và tăng lên 90% trong năm 2025.

Cơ cấu doanh thu



Sản phẩm của RGG hiện tại chủ yếu đến từ phân khúc biệt thự, nghỉ dưỡng, shophouse cao cấp với thương hiệu Regal và Castia. Trong khoảng 3 năm gần đây RGG ghi nhận doanh thu từ các dự án chính bao gồm Regal Pavillon (Đà Nẵng), Regal Victoria (Quảng Nam), Regal Maison Phú Yên (Đắk Lắk), Regal Legend Phân khu thấp tầng (thuộc dự án Bảo Ninh 1, Quảng Trị) và Castia Palm (Đà Nẵng).

Lợi nhuận gộp hồi phục từ đáy 2023



Lợi nhuận gộp của RGG ghi nhận đà hồi phục mạnh từ vùng đáy năm 2023, bên cạnh đó biên lợi nhuận cũng có xu hướng phục hồi từ cả hai mảng kinh doanh bất động sản cũng như hoạt động môi giới. Năm 2023, biên lợi nhuận gộp giảm xuống 30% do đóng góp tỷ trọng lớn hơn của dự án Regal Victoria và Regal Maison Phú Yên có biên lợi nhuận gộp thấp khoảng 24-27% doanh thu. Trong khi đó, các sản phẩm có giá vốn thấp hơn từ dự án Regal Legend giúp kéo biên lợi nhuận của RGG lên.

Ngoài ra, hoạt động môi giới bất động sản của RGG cũng ghi nhận bức tranh tươi sáng hơn, đi cùng với đà hồi phục của thị trường bất động sản trong giai đoạn 2024-2025. Biên lợi nhuận gộp mảng môi giới bất động sản của RGG đạt mức 51%

trong 2024 và 89% trong năm 2025 trong khi năm 2023 RGG ghi nhận khoản lỗ gộp khoảng 20 tỷ đồng.

Trong khi đó hoạt động dịch vụ xây dựng chỉ phát sinh trong năm 2022 đạt 169.2 tỷ, khi công ty thực hiện thi công xây dựng công trình nhà ở thấp tầng thuộc dự án Ngọc Dương Riverside mở rộng (Điện Bàn, Quảng Nam) và Khu đô thị xanh dự án Bàu Tràm Lakeside (Liên Chiểu, Đà Nẵng).

Kết quả hoạt động kinh doanh 5 năm gần nhất của RGG					
ĐV: tỷ đồng	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Doanh thu thuần	1,323	1,519	1,066	610	712
Tăng trưởng doanh thu		15%	-30%	-4%	12%
Lợi nhuận gộp	712	652	292	384	363
Doanh thu tài chính	1	3	0.7	0.9	3.0
Chi phí tài chính	-20	-18	-37	-36	-23
Chi phí lãi vay	-17	-17	-35	-36	-22
Lợi nhuận từ HĐSXKD	505	333	145	230	89
Lợi nhuận trước thuế	504	353	157	232	108
Lợi nhuận sau thuế	405	279	119	180	70
Lợi nhuận của cổ đông công ty mẹ	383	262	131	177	70
Tăng trưởng LN ròng		-32%	-50%	35%	-60%
Biên LN gộp	54%	43%	27%	63%	51%
Biên LN trước thuế	38%	23%	15%	38%	15%
Biên LN ròng công ty mẹ	29%	17%	12%	29%	10%

Nguồn: Fiiipro, NSI tổng hợp

Kết quả kinh doanh thể hiện đặc thù của doanh nghiệp phát triển bất động sản, phụ thuộc vào tình hình thị trường bất động sản. Mặc dù kết quả kinh doanh không đột biến, RGG vẫn cho thấy khả năng bán hàng chuyên nghiệp, duy trì bán hàng từ các dự án đã phát triển từ năm 2020 và dự án Regal Legend phân khúc thấp tầng.

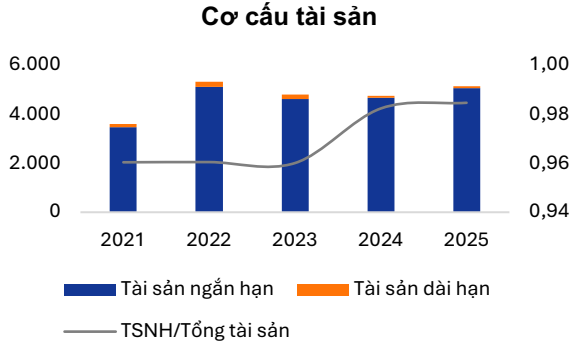
Năm 2021-2022: Doanh thu tăng trưởng mạnh mẽ, đạt đỉnh 1,519 tỷ đồng vào năm 2022. Đây là thời điểm RGG tận dụng tốt sự sôi động của thị trường bất động sản miền Trung và đẩy mạnh bàn giao các dự án shophouse hạng sang. Lợi nhuận giai đoạn này chủ yếu đến từ hoạt động phân phối và phát triển các dự án quy mô vừa.

Năm 2023-2024: Dù doanh thu thuần có sự sụt giảm so với đỉnh 2022, nhưng Biên lợi nhuận gộp (GPM) tăng vọt từ 38% lên mức kỷ lục 65.8% vào năm 2024, công ty tập trung bàn giao các sản phẩm thấp tầng tại siêu dự án Regal Legend (Quảng Trị). Do quỹ đất được tích lũy từ sớm với giá vốn thấp, kết hợp với định vị sản phẩm hạng sang, biên lợi nhuận của RGG thuộc nhóm cao nhất ngành bất động sản trong giai đoạn này.

Năm 2025: Doanh thu tăng 12% YoY đạt 713 tỷ đồng, tuy nhiên lợi nhuận ròng giảm 60% YoY, do Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp SG&A tăng mạnh.

II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

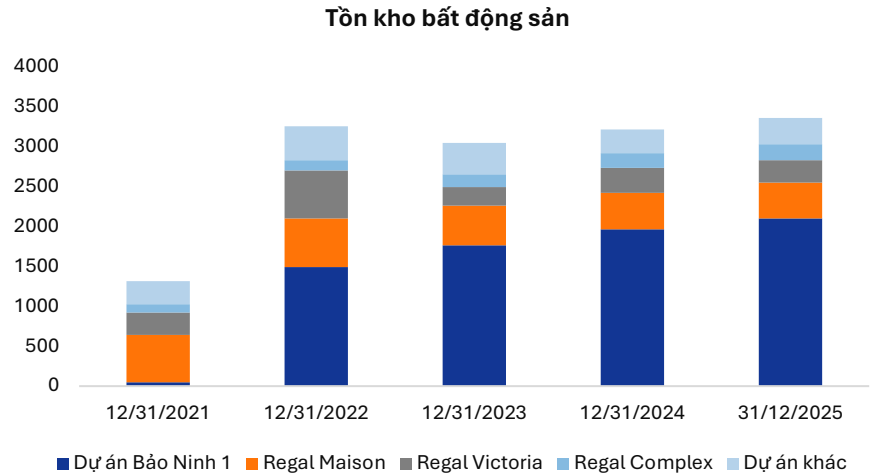
Báo cáo tài chính lành mạnh, hàng tồn kho và các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn, chiến lược kinh doanh bất động sản an toàn tỷ lệ đòn bẩy không quá lớn.



Tại thời điểm ngày 31/12/2025, tổng tài sản của RGG đạt 5,141 tỷ đồng, trong đó hàng tồn kho đạt 3,685 tỷ đồng chiếm (chiếm 71.6%) và các khoản phải thu đạt 1,154 tỷ đồng (chiếm 24.4%).

Chiếm tỷ trọng số 1 trong cơ cấu hàng tồn kho đến từ dự án Regal Legend thuộc khu đô thị Bảo Ninh 1 với giá trị ghi nhận hơn 2,000 tỷ đồng. Đây là dự án trọng điểm hiện tại của RGG.

Trong khi đó, trên khoản mục các khoản phải thu, RGG đang ghi nhận 810 tỷ đồng đến từ việc ký quỹ thực hiện các hợp đồng tiếp thị và phân phối dự án bất động sản. Như NSI đã nói ở trên, hoạt động ký quỹ, đầu tư thứ cấp của RGG trong giai đoạn hiện tại gần như tương đồng với việc doanh nghiệp nhập hàng về bán, do đó đây cũng có thể coi như một lượng hàng tồn kho của RGG.



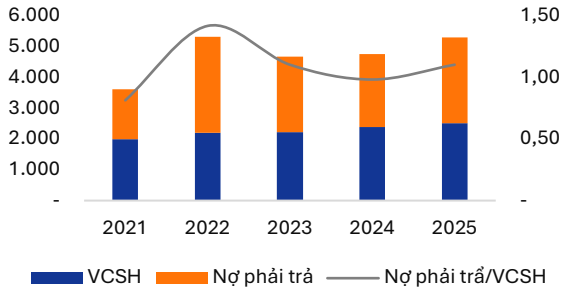
RGG sở hữu nền tảng phát triển bất động sản chuyên nghiệp, kế thừa kinh nghiệm từ Tập đoàn Đất Xanh. Doanh nghiệp đẩy mạnh hoạt động marketing và bán hàng thông qua việc tổ chức các sự kiện quy mô lớn như nhạc hội, lễ hội biển nhằm thu hút khách hàng đến tham quan, trải nghiệm dự án. Bên cạnh đó, RGG xây dựng hệ thống website bán hàng bài bản, kết hợp với các chiến dịch quảng bá sử dụng hình ảnh của nghệ sĩ nổi tiếng, qua đó gia tăng độ nhận diện thương hiệu và hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động bán hàng.

NSI đánh giá RGG có năng lực bán hàng tốt ở phân khúc biệt thự và bất động sản nghỉ dưỡng cao cấp, vượt trội so với nhiều doanh nghiệp phát triển bất động sản quy mô vừa trên thị trường. Việc tập trung tiêu thụ các sản phẩm đã hoàn thiện, sẵn sàng mở bán như hiện tại – với biên lợi nhuận gộp dao động khoảng 25–40% từ dự án – được kỳ vọng sẽ giúp doanh nghiệp tạo dòng tiền ổn định. Nguồn tiền này không chỉ phục vụ trả nợ vay ngân hàng mà còn được tái đầu tư vào các phân khúc thấp tầng còn lại, tạo vòng quay vốn hiệu quả và góp phần củng cố tính bền vững về dòng tiền cũng như uy tín thương hiệu, đồng thời giảm thiểu rủi ro tài chính.

Tuy nhiên, NSI duy trì quan điểm thận trọng đối với khả năng hấp thụ của phân khúc căn hộ tại các thị trường như Quảng Trị và Đà Nẵng trong giai đoạn 3 năm gần đây. Theo đó, các dự án căn hộ cao cấp của RGG, bao gồm Regal Residences Signature, Regal Residences Legacy, Regal Residences Luxury, Novotel Hotel & Residences (4 dự án thành phần tại dự án Bảo Ninh 1) và Regal Complex tại Đà

Tỷ lệ nợ vay không quá cao, bộ đệm VCSH tăng sau khi doanh nghiệp tăng vốn

Cơ cấu nguồn vốn

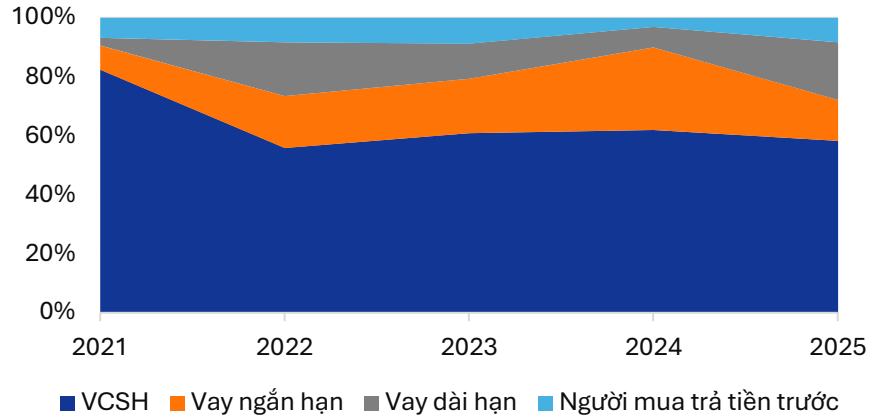


Khả năng bán hàng chuyên nghiệp tiếp tục được thể hiện, dòng tiền thu trước từ khách hàng tăng lên mức đỉnh lịch sử.

Năng, nhiều khả năng sẽ chỉ bắt đầu đóng góp đáng kể vào doanh thu từ sau năm 2027.

Đối với cơ cấu vốn, tổng nợ phải trả của Regal tính đến hết 2025 đạt 2,700 tỷ đồng, tăng 15% so với thời điểm đầu năm, chủ yếu đến từ việc doanh nghiệp tăng vay nợ để triển khai dự án và thu trước tiền bán từ khách hàng.

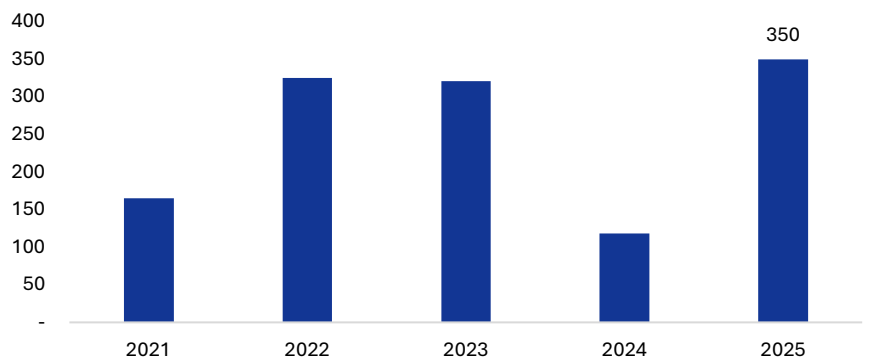
Cơ cấu nguồn vốn



Cụ thể, RGG đang ghi nhận gần 350 tỷ đồng khoản người mua trả tiền trước, tăng gấp 3 lần so với giai đoạn đầu năm, đây cũng là mức cao nhất trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. NSI cho rằng sự tăng trưởng chủ yếu đến từ việc bán các sản phẩm thấp tầng tại các dự án hiện tại Regal Legend và Regal Maison... Việc ghi nhận tăng mạnh khoản mục người mua trả tiền trước chứng minh năng lực bán hàng nổi bật của doanh nghiệp, bên cạnh đó cũng là tiền đề để RGG có thể ghi nhận doanh thu trong 2026.

Tỷ lệ nợ vay ròng dưới 0.5 lần, chuyển dịch cơ cấu sang vay ngắn hạn.

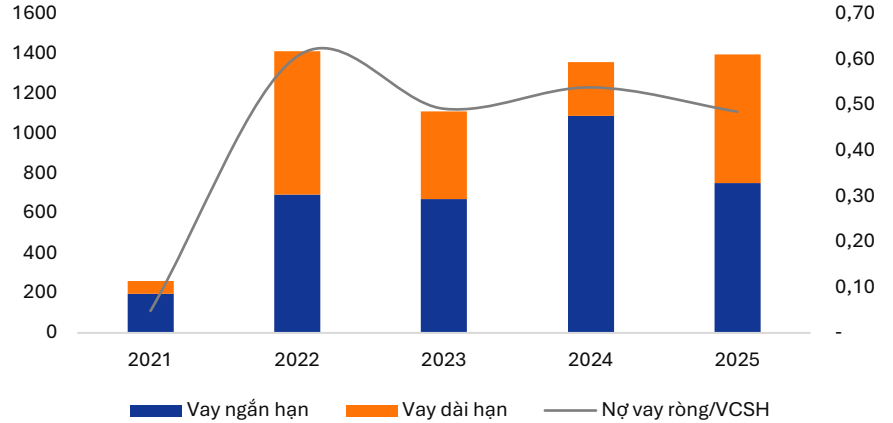
Người mua trả tiền trước



Nguồn tài trợ của Regal phụ thuộc hầu hết từ vốn vay ngân hàng, không ghi nhận dư nợ trái phiếu. Tổng dư nợ vay đến hết 2025 đạt hơn 1,300 tỷ đồng, không có nhiều biến động so với thời điểm đầu năm. RGG sử dụng quyền sử dụng đất tại dự án Regal Legend, Regal Pavillon, Regal One River, Regal Maison, khu đô thị Bảo Ninh 2 làm tài sản thế chấp cho các khoản vay.

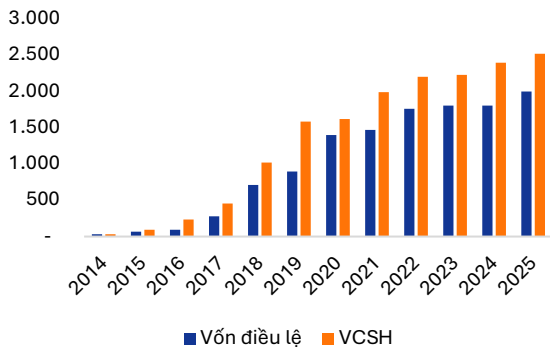
Cơ cấu nợ vay chuyển dịch sang vay nợ dài hạn khi Regal đảo nợ lại khoản vay hơn 650 tỷ đồng của Vietinbank. Tỷ lệ nợ vay ròng/VCSH ở mức 0.48 lần, ở mức an toàn đối với các doanh nghiệp bất động sản.

Cơ cấu nợ vay



Tốc độ tăng vốn nhanh

Tốc độ tăng vốn



Kể từ khi được thành lập, RGG đã liên tục thực hiện tăng vốn, nhằm đáp ứng nhu cầu khi doanh nghiệp ngày càng tham gia vào các dự án có quy mô lớn hơn.

Trong năm 2025, RGG cũng tiếp tục hoàn tất chào bán 20 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá 10,000 đồng/cổ phiếu, nâng vốn điều lệ từ 1,800 tỷ đồng lên 2,000 tỷ đồng. Theo quan điểm của NSI với tiềm lực tài chính của công ty mẹ cũng như tập đoàn, áp lực vốn đối với RGG là không quá lớn trong giai đoạn hiện tại, đặc biệt trong bối cảnh doanh nghiệp vẫn chứng minh được năng lực bán hàng khá tốt.

III. LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

1. Sở hữu quỹ đất lớn, rủi ro pháp lý thấp giúp đảm bảo dư địa tăng trưởng trong giai đoạn 5 năm tới

Thông tin các dự án đang triển khai của RGG

Dự án	Vị trí	Diện tích	TMĐT (tỷ đồng)	Sản phẩm	Tiến độ, pháp lý
Regal Victoria	Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	35,540	1,005	91 căn villa	Đã bán khoảng 75% giỏ hàng
Regal Maison	Bình Kiến, Đắk Lắk	41,000	1,000	55 shophouse	Đã bán khoảng 50% giỏ hàng
Regal Legend*	Đồng Hới, Quảng Trị	50,826	4,100	317 shophouse	Đã bán khoảng 35% giỏ hàng
Regal Residence Signature*	Đồng Hới, Quảng Trị	3,933	1,200	450 căn hộ	Đang xây phần hầm
Regal Residence Luxury*	Đồng Hới, Quảng Trị	4,123	1,200	463 căn hộ	Đã đủ điều kiện bán hàng
Regal Residence Legacy*	Đồng Hới, Quảng Trị	6,581	1,500	762 căn hộ	Giấy chứng nhận QSDĐ, đang xin giấy phép xây dựng
Novotel Residences*	Đồng Hới, Quảng Trị	8,845	2,000	935 căn hộ	Giấy chứng nhận QSDĐ, đang xin giấy phép xây dựng
Regal Complex	Ngũ Hành Sơn, Đà Nẵng	8,874	1,800	683 căn hộ	Đang xây phần hầm
Regal Capital	Hương Trà, Huế	119,000	1,814	418 shophouse, 6 villa	Nhận đất đợt 1, chuẩn bị nộp tiền sử dụng đất
Regal Heritage	Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	233,388	1,200	94 shophouse, 542 đất nền	Nhận đất, chuẩn bị nộp tiền sử dụng đất
Castia Dragon	Hải Vân, Đà Nẵng	9.573	300	54 shophouse	Đã hoàn thiện thủ tục pháp lý về nhà và hạ tầng giao thông
Castia Palm	Điện Bàn Đông, Đà Nẵng	6,503	205	69 shophouse	Đã bán khoảng 90% giỏ hàng
Khu dân cư phía bắc TP Quảng Ngãi	Trương Quang Trọng, Quảng Ngãi	98,756	158	190 shophouse, 32 villa	Đang giải phóng mặt bằng
Khu đô thị Tịnh Hà Riverside	Sơn Tịnh, Quảng Ngãi	419,271	448	1,164 đất nền	Đang giải phóng mặt bằng

* Các dự án thành phần trong khu đô thị Bảo Ninh 1

RGG hiện sở hữu quỹ đất hơn 100 ha tại khu vực miền Trung, tập trung tại các vị trí trung tâm và các khu vực có tiềm năng du lịch tại nhiều tỉnh thành. Đây là nền tảng quan trọng giúp doanh nghiệp phát triển đa dạng sản phẩm, đặc biệt là các dòng bất động sản nghỉ dưỡng và thấp tầng có giá trị cao.

Bên cạnh các sản phẩm thấp tầng đang mở bán, kế hoạch đưa ra thị trường khoảng 1,500 căn hộ trong năm 2026 được kỳ vọng sẽ mở rộng đáng kể nguồn thu của doanh nghiệp trong trung và dài hạn. Việc bổ sung dòng sản phẩm căn hộ không chỉ giúp RGG đa dạng hóa cơ cấu doanh thu mà còn tận dụng được nhu cầu gia tăng tại các đô thị ven biển và các khu vực đang phát triển hạ tầng.

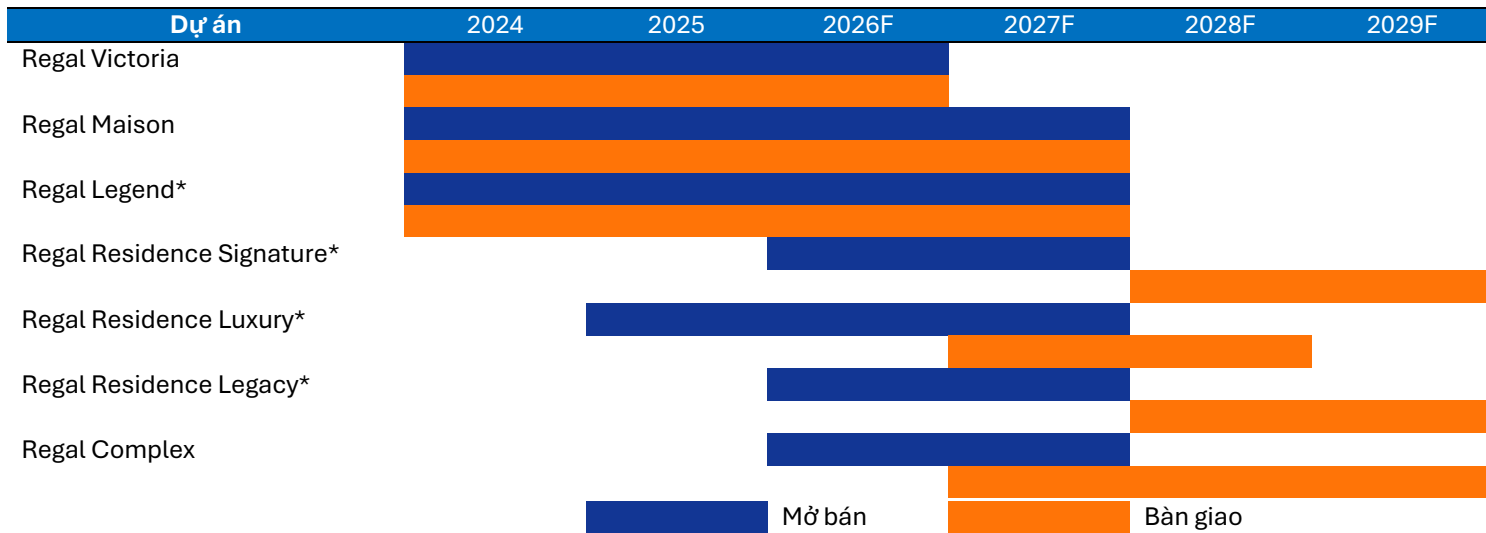
Về tiềm năng kinh doanh, RGG có lợi thế nhờ (1) quỹ đất lớn với giá vốn tương đối thấp được tích lũy từ sớm, (2) định vị rõ ràng ở phân khúc cao cấp – nghỉ dưỡng, phù hợp với xu hướng phát triển du lịch trọng điểm tại miền Trung, và (3) năng lực bán hàng đã được chứng minh thông qua các dự án thấp tầng đã triển khai, (4)

Các dự án trọng điểm đã hoàn thiện phần lớn thủ tục pháp lý quan trọng, giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư.

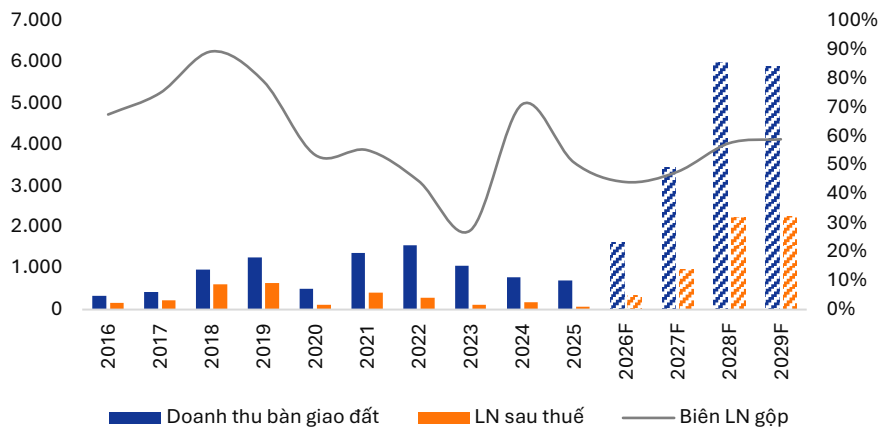
Nếu doanh nghiệp tiếp tục duy trì tiến độ pháp lý và triển khai xây dựng, đồng thời kiểm soát tốt nhịp độ mở bán phù hợp với sức hấp thụ thị trường, RGG có khả năng tạo ra dòng tiền ổn định, cải thiện biên lợi nhuận và từng bước mở rộng quy mô trong các năm tới.

2. Điểm rơi lợi nhuận trong giai đoạn 2026-2030, hoạt động kinh doanh tăng tốc dần kể từ 2026

NSI kỳ vọng các sản phẩm từ phân khúc cao tầng sẽ đóng góp lớn vào kết quả kinh doanh cho RGG từ sau 2027, trong khi đó, hoạt động bán hàng tại phân khúc thấp tầng của các dự án hiện hữu sẽ được RGG đẩy nhanh tốc độ trong năm 2026.



Dự phóng kết quả kinh doanh



Như NSI đã đề cập, trong giai đoạn 2025-2026 RGG đã khởi công và đang triển khai một loạt các dự án trọng điểm, hầu hết là các dự án đã đầy đủ pháp lý, đặc biệt là phân khúc căn hộ với hơn 1,500 sản phẩm từ 4 dự án.

Trong bối cảnh thị trường bất động sản bước vào giai đoạn tái cấu trúc sau chu kỳ điều chỉnh, xu hướng dòng tiền đầu tư đang thay đổi rõ rệt theo hướng thận trọng và chọn lọc hơn. Cụ thể, **nhà đầu tư hiện nay ưu tiên các sản phẩm có pháp lý hoàn thiện, minh bạch và khả năng thanh khoản tốt, thay vì các tài**

sản mang tính đầu cơ dài hạn. Sự dịch chuyển này xuất phát từ việc khung pháp lý mới dần hoàn thiện, giúp thị trường vận hành minh bạch hơn, đồng thời dòng tiền có xu hướng tìm đến những phân khúc gắn với nhu cầu ở thực và khả năng khai thác dòng tiền ổn định. Bên cạnh đó, trong bối cảnh tín dụng được kiểm soát chặt chẽ và chi phí vốn có xu hướng tăng, nhà đầu tư ngày càng ưu tiên các tài sản có thể tạo dòng tiền thực, thay vì kỳ vọng tăng giá thuần túy.

Trong bức tranh đó, **phân khúc căn hộ có thanh khoản cao yêu cầu vốn thấp hơn, bên cạnh các sản phẩm shophouse tạo ra dòng tiền tại các khu du lịch được dự báo sẽ tiếp tục đóng vai trò dẫn dắt thị trường trong giai đoạn tới.**

Thực tế cho thấy thanh khoản của phân khúc này đã phục hồi mạnh mẽ, với tỷ lệ hấp thụ cao và nhu cầu ổn định đến từ cả người mua ở thực lẫn nhà đầu tư. Do đó, NSI đánh giá cao về kế hoạch của RGG khi đồng loạt triển khai loạt dự án căn hộ trọng điểm của mình trong giai đoạn hiện tại. NSI kỳ vọng các dự án này sẽ được hấp thụ toàn bộ trong 2-3 năm. Với tiến độ triển khai dự kiến trong khoảng 2 năm, NSI kỳ vọng kết quả hoạt động kinh doanh của RGG sẽ bắt đầu tăng tốc từ 2027, trong khi giai đoạn 2028-2029 sẽ là thời điểm RGG bắt đầu ghi nhận tăng trưởng mạnh cả ở doanh thu và lợi nhuận với mức trung bình 6,000 tỷ đồng doanh thu và 2,200 tỷ đồng lợi nhuận mỗi năm.

Trong khi đó, trước mắt, trong năm 2026, với việc đẩy mạnh Regal Legend, Regal Maison, đây là các sản phẩm đã được RGG hoàn thiện xây dựng, với pháp lý rõ ràng, NSI cho rằng với các chương trình thúc đẩy bán hàng, tổ chức sự kiện nhằm thu hút khách du lịch, nhu cầu đầu tư tại các dự án này sẽ hỗ trợ hoạt động kinh doanh của RGG.

Với quan điểm thận trọng, trong năm 2026 NSI kỳ vọng RGG sẽ ghi nhận khoảng 1,617 tỷ đồng doanh thu (+126% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 350 tỷ đồng (tăng gấp 5 lần YoY), đóng góp chủ yếu từ phân khúc thấp tầng tại Regal Legend. Giai đoạn 2025-2026 sẽ là năm bản lề mở ra giai đoạn tăng trưởng mới của RGG.

3. Tiềm năng huy động vốn lớn từ thị trường để tiếp tục M&A và phát triển các dự án gối đầu.

Ngày 30/10/2025, RGG đã chính thức đưa 180 triệu cổ phiếu của mình giao dịch trên sàn giao dịch UPCOM với tổng giá trị đăng ký giao dịch 2,400 tỷ đồng. Đây là bước đầu tiên của RGG trong chiến lược phát triển dài hạn, với định hướng trở thành nhà phát triển bất động sản hạng sang mang tầm quốc tế và mục tiêu xa hơn là trở thành doanh nghiệp niêm yết có giá trị vốn hóa 1 tỷ USD.

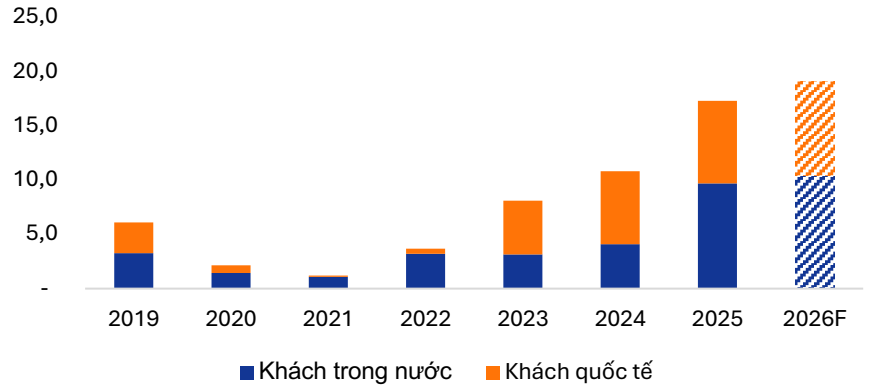
NSI cho rằng RGG sở hữu tiềm năng huy động vốn đáng kể sau niêm yết với tiềm năng hiện tại của doanh nghiệp, qua đó tạo ra nguồn lực tài chính mới để phục vụ chiến lược mở rộng dài hạn. Việc niêm yết không chỉ giúp doanh nghiệp tăng vốn chủ sở hữu, cải thiện hệ số đòn bẩy mà còn nâng cao mức độ minh bạch và uy tín trên thị trường, từ đó thuận lợi hơn trong việc tiếp cận các nguồn vốn khác như tín dụng ngân hàng hoặc hợp tác đầu tư.

Nguồn vốn mới được kỳ vọng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động M&A, giúp RGG tiếp tục mở rộng quỹ đất tại các thị trường tiềm năng, đặc biệt là khu vực miền Trung – nơi doanh nghiệp đã có lợi thế hiện hữu. Đồng thời, dòng tiền này cũng tạo điều kiện để triển khai các dự án gối đầu, đảm bảo tính liên tục trong chu kỳ phát triển, hạn chế tình trạng gián đoạn nguồn cung và doanh thu.

4. Thị trường bất động sản miền Trung hỗ trợ hoạt động bán hàng của doanh nghiệp.

Thị trường du lịch Đà Nẵng, bùng nổ tăng trưởng, vượt xa đỉnh trước dịch

Tổng lượng khách tới Đà Nẵng (triệu người)



Thị trường du lịch Đà Nẵng đang ghi nhận sự phục hồi rất mạnh mẽ, và đã vượt xa mức đỉnh trước đại dịch, khẳng định sự phục hồi toàn diện của ngành du lịch Đà Nẵng.

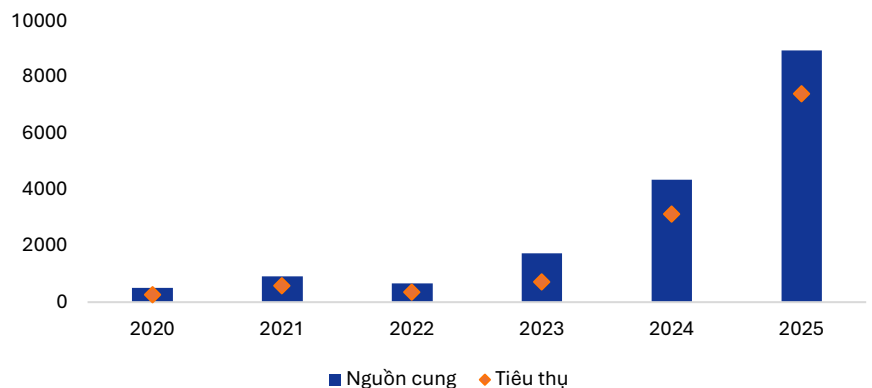
Ngành du lịch Đà Nẵng ghi nhận sự tăng trưởng kép khi du lịch nội địa là bộ đỡ vững chắc cho giai đoạn phục hồi đầu tiên kể từ sau 2022, trong khi sự trở lại mạnh mẽ của khách quốc tế là động lực chính cho sự bùng nổ trong giai đoạn 2024 - 2025. Trong 2026, NSI kỳ vọng ngành du lịch Đà Nẵng sẽ tiếp tục đón nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ với mức 2 con số, được thúc đẩy đến từ cả lượng du khách trong nước cũng như quốc tế.

Thị trường bất động sản Đà Nẵng và các tỉnh lân cận ghi nhận đà phục hồi mạnh mẽ trong năm 2025, đặc biệt ở phân khúc căn hộ.

Trong năm 2025, thị trường bất động sản Đà Nẵng ghi nhận sự phục hồi nhanh và mạnh, nguồn cung dồi dào, giao dịch sôi động với điểm sáng là khu vực giáp ranh Đà Nẵng - Quảng Nam nhờ lợi thế hạ tầng và kết nối liên vùng.

Phân khúc căn hộ chứng kiến năm 2025 bùng nổ với nguồn cung tăng mạnh so với 2024, đi cùng với đó tỷ lệ hấp thụ ở mức cao ở mức trên 80%.

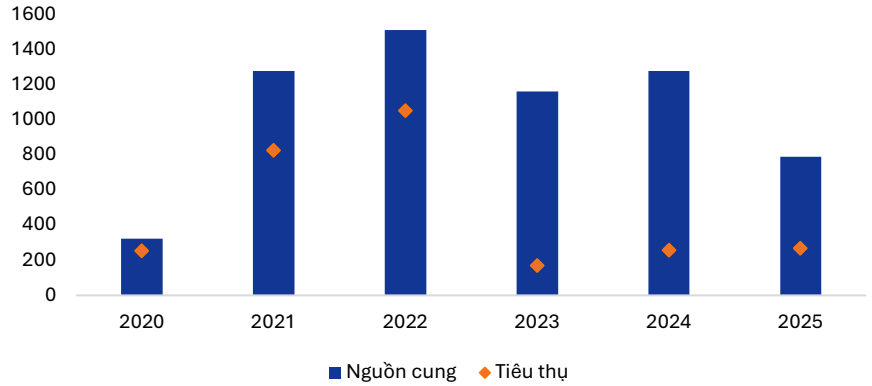
Nguồn cung căn hộ Đà Nẵng



Đối với phân khúc thấp tầng, mặc dù nguồn cung có xu hướng giảm trong năm 2025, trong khi nhu cầu tiêu thụ trên thị trường vẫn được duy trì ổn định. Trong giai đoạn trước 2024, thanh khoản đối với phân khúc thấp tầng, nghỉ dưỡng ở khu vực Đà Nẵng chịu ảnh hưởng mạnh bởi nhiều dự án có liên quan đến các sai phạm pháp lý, điều này đã gây tâm lý tiêu cực đối với các nhà đầu tư trong năm

2024-2025. Mặc dù vậy những dự án đã có pháp lý rõ ràng vẫn phần nào được thị trường đón nhận.

Nguồn cung thấp tầng Đà Nẵng



Trong năm 2026, NSI kỳ vọng thị trường bất động sản Đà Nẵng năm 2026 tiếp tục duy trì xu hướng phục hồi sau giai đoạn trầm lắng kéo dài, với phân khúc căn hộ giữ vai trò dẫn dắt nhờ nhu cầu ở thực gia tăng và sự quay trở lại của lực cầu đầu tư. Thực tế, thị trường đã bước vào pha tăng trưởng ổn định từ cuối năm 2024 và đang dần hình thành mặt bằng phát triển mới, thay vì chỉ mang tính hồi phục ngắn hạn. Tuy khó xảy ra kịch bản “bùng nổ nóng”, nhưng triển vọng trung và dài hạn vẫn tích cực, đặc biệt ở phân khúc căn hộ – nơi hội tụ cả nhu cầu ở thực và nhu cầu khai thác cho thuê.

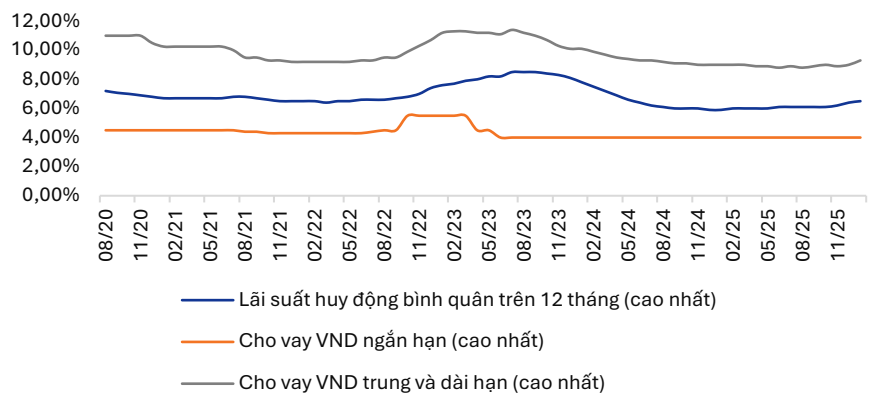
Đà phục hồi này được củng cố bởi ba động lực chính:

- (1) Sự phục hồi mạnh mẽ của ngành du lịch tiếp tục đóng vai trò nền tảng.
- (2) Việc hình thành Trung tâm tài chính quốc tế được xem là bước ngoặt quan trọng, góp phần tái định vị Đà Nẵng từ một thị trường phụ thuộc vào du lịch sang mô hình đô thị tài chính – dịch vụ. Trung tâm này dự kiến thu hút các tổ chức tài chính, quỹ đầu tư và doanh nghiệp quốc tế, qua đó tạo ra nhu cầu lớn về bất động sản văn phòng, căn hộ cao cấp và sản phẩm lưu trú cho chuyên gia.
- (3) Định hướng phát triển khu thương mại tự do và các khu kinh tế mới gắn với logistics, công nghệ cao và cảng Liên Chiểu đang mở ra dư địa tăng trưởng dài hạn cho thành phố.

5. Tác động hạn chế từ áp lực lãi suất

Rủi ro lãi suất tăng gây ảnh hưởng đến tốc độ hấp thụ trên thị trường bất động sản, tuy nhiên theo quan điểm của NSI với việc tập trung vào phân khúc hạng sang với tệp khách hàng cao cấp, tệp khách hàng có tiềm lực tài chính dồi dào, tác động đối với kế hoạch bán hàng của RGG sẽ là không quá lớn.

Diễn biến lãi suất



Trong giai đoạn cuối năm và đầu 2025, mặt bằng lãi suất cho vay mua nhà đã tăng khoảng 100–150 điểm cơ bản giữa các ngân hàng trong thời gian gần đây. Dù mức nền hiện tại vẫn thấp hơn giai đoạn 2020–2021, xu hướng đảo chiều này cho thấy chi phí vốn đang bước vào chu kỳ tăng trở lại. NSI cho rằng lãi suất huy động có thể tiếp tục ních thêm 50–100 điểm cơ bản trong năm 2026, qua đó tạo áp lực lan toả lên lãi suất cho vay.

Rủi ro lãi suất gia tăng trong năm 2026 có thể tạo áp lực nhất định lên mặt bằng chi phí vốn, qua đó ảnh hưởng đến khả năng hấp thụ chung của thị trường bất động sản, đặc biệt ở các phân khúc phụ thuộc nhiều vào đòn bẩy tài chính. Tuy nhiên, theo quan điểm của NSI, tác động này đối với kế hoạch bán hàng của RGG được đánh giá là không quá đáng kể. Nguyên nhân chủ yếu đến từ chiến lược tập trung vào phân khúc hạng sang – nơi tệp khách hàng mục tiêu có năng lực tài chính vững vàng, tỷ lệ sử dụng đòn bẩy thấp và ít nhạy cảm hơn với biến động lãi suất. Ngoài ra, với các dự án mới, RGG thường sẽ có các chính sách hỗ trợ bao gồm cả việc tài trợ lãi suất 0% trong vòng 2-3 năm, điều này có thể hạn chế tác động từ những biến động trên thị trường. Nhờ đó, NSI cho rằng doanh nghiệp có thể duy trì tốc độ bán hàng tương đối ổn định ngay cả trong bối cảnh chi phí vốn gia tăng.

Chính sách bán hàng linh hoạt hỗ trợ khách hàng trong bối cảnh thị trường nhiều biến động.

CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI
REGAL COMPLEX
CĂN HỘ THẾ HỆ MỚI

EARLY BIRD: **100 TRIỆU** Hoặc GÓI QUÀ TẶNG NỘI THẤT "WELLNESS LUXURY": **200 TRIỆU**

CHIẾT KHẤU MUA SỈ: **1%/CĂN** (TỪ 02 CĂN TRỞ LÊN)
LÃI SUẤT: **0%** AN HẠN NƠ GỐC (24 THÁNG (TỐI ĐA 70%))
MIỄN PHÍ QUẢN LÝ VẬN HÀNH: **3 NĂM**

Chính sách chiết khấu hấp dẫn đối với các khách hàng thanh toán sớm

CHIẾT KHẤU THANH TOÁN: **Tiền Độ 3%**
CHIẾT KHẤU THANH TOÁN: **Sớm 6%**
LÃI SUẤT 0% 24 THÁNG: **Vay 65%**

ƯU ĐÃI BOOKING SỚM
100 TRIỆU

Chính sách bán hàng tại cho thấy RGG đang áp dụng cơ chế hỗ trợ tài chính khá linh hoạt nhằm giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư trong bối cảnh lãi suất có thể biến động.

Cụ thể, trong các dự án của RGG khách hàng được hỗ trợ vay tới 65-70% giá trị sản phẩm, đồng thời hưởng ưu đãi lãi suất 0% và ân hạn cả gốc lẫn lãi trong 24-36 tháng đầu, tùy sản phẩm.

Nhờ đó, trong giai đoạn đầu của chu kỳ đầu tư, người mua gần như không chịu áp lực tài chính cũng như không bị ảnh hưởng bởi biến động lãi suất trên thị trường. Sau thời gian ưu đãi, khoản vay thường được kéo dài trong kỳ hạn dài, giúp giảm áp lực trả nợ và phù hợp với thời điểm dự án bắt đầu vận hành, tạo dòng tiền.

Qua đó, có thể thấy cấu trúc tài chính này không chỉ tối ưu đòn bẩy cho nhà đầu tư mà còn đóng vai trò như một “vùng đệm” hiệu quả, góp phần hạn chế đáng kể tác động tiêu cực từ xu hướng tăng lãi suất trong giai đoạn 2026–2027.

RGG cho thấy chiến lược bán hàng linh hoạt khi không chỉ dừng lại ở các chính sách hỗ trợ lãi suất hay quà tặng, mà còn áp dụng mức chiết khấu tối thiểu 6% cho khách hàng thanh toán nhanh đối với Regal Complex, trong khi con số này đối với dự án Regal Legend có thể lên đến 9%.

Mức ưu đãi này được đánh giá là khá cạnh tranh khi đặt cạnh các chủ đầu tư lớn trên thị trường như Vinhomes (~7%) hay Masterise Homes (~7.5%). Việc đưa ra chính sách chiết khấu ở ngưỡng tương đương nhưng không vượt trội cho thấy RGG đang theo đuổi chiến lược cân bằng giữa việc thúc đẩy thanh khoản và bảo toàn biên lợi nhuận.

NSI cho rằng việc nhiều chủ đầu tư cùng duy trì mức chiết khấu quanh 6–7.5% cho thấy cạnh tranh đang gia tăng và xu hướng ưu tiên dòng tiền thực tiếp tục chi

phối chiến lược kinh doanh. Điều này sẽ tạo lợi thế cho các doanh nghiệp có quỹ hàng sẵn sàng, pháp lý rõ ràng đi cùng với tiềm lực tài chính mạnh, một trong những điểm mạnh của RGG đã được NSI đề cập trước đó, tạo lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp có biên lợi nhuận thấp hoặc sử dụng đòn bẩy tài chính cao.

IV. ĐỊNH GIÁ

NSI sử dụng phương pháp đánh giá lại giá trị tài sản (RNAV) đối với các dự án đang trong quá trình triển khai và doanh nghiệp có kế hoạch rõ ràng bao gồm: Regal Legend, Regal Complex, Regal Residence Signature, Regal Residence Luxury, Regal Residence Legacy, trong khi đó, các dự án tiềm năng còn lại bao gồm Regal Heritage và Regal Capital chúng tôi sử dụng phương pháp so sánh để định giá.

Qua đó, NSI đưa ra mức **giá hợp lý đối với RGG là 39,800 đồng/cp.**

Chỉ tiêu	Phương pháp	TLSH	BV 2025	Giá trị đánh giá lại
Dự án			3,685	9,216
<i>Regal Complex</i>	<i>DCF</i>	<i>100%</i>	201	1,196
<i>Regal Residence Signature</i>	<i>DCF</i>	<i>100%</i>	-	898
<i>Regal Residence Luxury</i>	<i>DCF</i>	<i>100%</i>	-	465
<i>Regal Residence Legacy</i>	<i>DCF</i>	<i>100%</i>	-	1,102
<i>Regal Victoria</i>	<i>BV</i>	<i>100%</i>	285	285
<i>Regal Maison</i>	<i>BV</i>	<i>100%</i>	448	448
<i>Regal Legend</i>	<i>DCF</i>	<i>100%</i>	2,098	1,353
<i>Regal Heritage</i>	<i>MV</i>	<i>100%</i>	130	1,652
<i>Regal Capital</i>	<i>MV</i>	<i>100%</i>	-	1,294
<i>Dự án khác</i>	<i>BV</i>	<i>100%</i>	523	523
	Đơn vị		BV 2025	Giá trị
Tổng tài sản	Tỷ đồng		5,141	10,673
Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng		5,062	10,593
Tài sản dài hạn	Tỷ đồng		79	79
Nợ phải trả	Tỷ đồng		2,700	2,700
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	Tỷ đồng		-	-
VCSH của cổ đông công ty mẹ	Tỷ đồng		2,411	7,972
SLCP lưu hành	Triệu cổ phiếu		200	200
Giá mục tiêu	Đồng/Cổ phiếu			39,861

V. THÔNG TIN DỰ ÁN

1. Regal Victoria Quảng Nam (KĐT Đất Quảng Riverside)



Vị trí: Thuộc quần thể khu đô thị One World Regency 22ha, phường Điện Bàn Đông, Thành phố Đà Nẵng.

Khu biệt thự Regal Victoria nằm ven sông Cổ Cò, thuộc xã Điện Ngọc, thị xã Điện Bàn, giáp với hai sân golf lớn, kết nối thuận tiện với trung tâm TP Đà Nẵng và Hội An.

Quy mô: 35,540 m2 bao gồm 91 căn biệt thự.

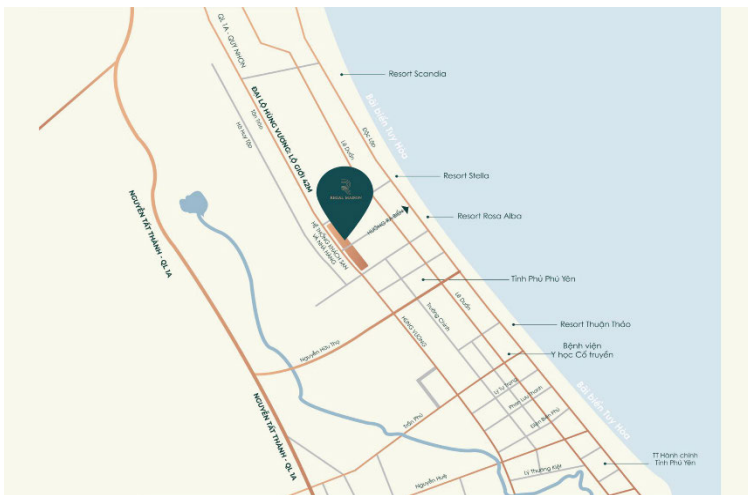
Tiến độ bán hàng: Đã bán khoảng 75% giỏ hàng

Tiến độ xây dựng: Đã hoàn thiện cảnh quan và biệt thự sẵn sàng để bán.

Mức giá bán trung bình đang rơi vào khoảng 45-60 triệu đồng/m², tương đương 20 tỷ đồng/căn, với việc hiện tại chỉ còn số ít sản phẩm tại dự án, NSI cho rằng trong năm 2026, RGG sẽ đẩy nhanh bán nốt các sản phẩm còn lại.



2. Regal Maison





Regal Maison được định vị là Khu đô thị ven biển theo phong cách Châu Âu đầu tiên tại khu vực. Dự án nằm tại trên Đại lộ Hùng Vương, Phường Bình Kiến, tỉnh Đắk Lắk trục đường rộng 48m nối thẳng ra sân bay quốc tế Tuy Hòa.

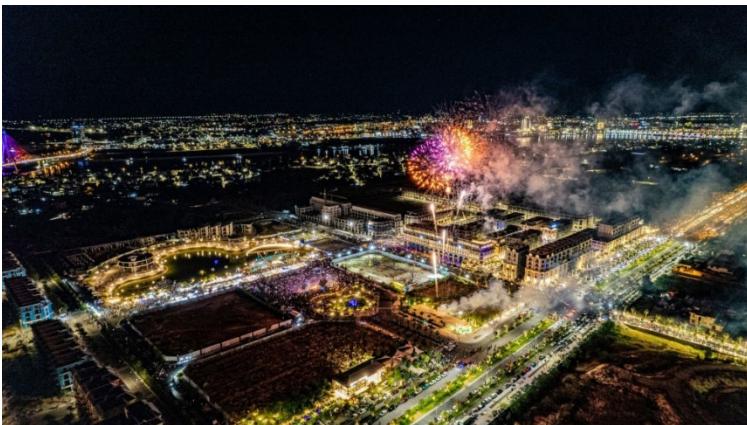
Quy mô: dự án có quy mô 3.49 ha, cung cấp ra thị trường 55 căn liền kề có quy mô 5 tầng với tổng diện tích sàn xây dựng là 34,859 m².

Tiến độ bán hàng: Đã bán khoảng 50% giỏ hàng tính tới hết 2025.

Tiến độ xây dựng: Dự án được khởi công từ năm 2021 đã hoàn thiện quá trình xây dựng và đang trong giai đoạn bàn giao.

Giá bán ước tính từ 15-30 tỷ đồng/căn, với việc dự án nằm ngay trên cung đại lộ quan trọng, ngay giáp mặt biển cũng như có thể kết nối tất cả các địa điểm vui chơi giải trí đặc sắc như, Quảng trường Nghinh Phong, Ghềnh đá đĩa, tháp Nhạn, Mũi Đại Lãnh, Đầm Ô Loan, NSI cho rằng dự án sẽ được hấp thụ toàn bộ số sản phẩm còn lại trong 2026-2027.

3. Regal Legend Phân khu thấp tầng



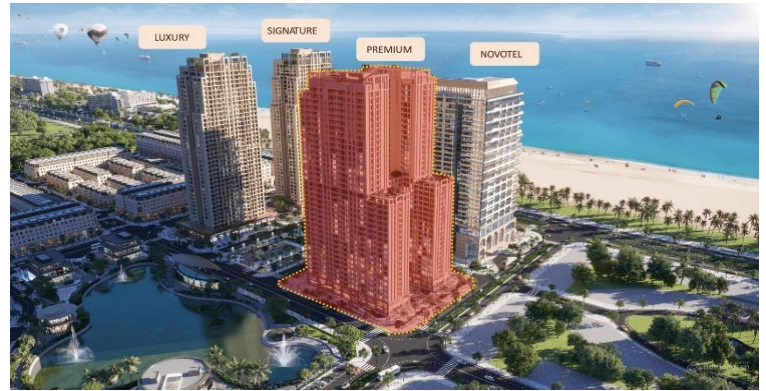
Dự án này nằm trên đường Võ Nguyên Giáp, thuộc bán đảo Bảo Ninh, phường Đồng Hới, tỉnh Quảng Trị. **Bán đảo Bảo Ninh**, nằm ở phía Đông sông Nhật Lệ, phường Đồng Hới, theo Sở Kế hoạch và Đầu tư Quảng Bình, bán đảo Bảo Ninh có tổng diện tích khoảng 1,600 ha,

trong đó khoảng 980 ha đã được quy hoạch phát triển đô thị, dịch vụ thương mại và công trình công cộng. Dự án Khu đô thị Bảo Ninh 1 của RGG có diện tích 21ha gồm 4 phân khu:

- Phân khu thấp tầng: Regal Legend có diện tích NFA 50,826 m², được xây dựng thành các Boutique Hotels 6.5 tầng diện tích 165m² (7.5*22m), Boutique Hotels 5,5 tầng 108 m² (6*18m), Boutique Hotels 4.5 tầng 99m² (6*16.5m²) và các căn biệt thự ven hồ Boutique Villas 3.5 tầng 200 m² (10*20m), Boutique Lake Villas 160 m² (10*16m).
- Phân khu cao tầng gồm 3 tòa căn hộ chung cư thương hiệu Regal Residences và 1 tòa Novotel Hotel & Residences.

Dự án này cùng với Dự án Khu đô thị Bảo Ninh 2, diện tích 18.3 ha, thuộc chủ đầu tư CTCP Tập đoàn Nam Mê Kông (VC3) có tên thương mại là La Celia City Quảng Bình và Khu đô thị Bảo Ninh 3, diện tích 16.49 ha thuộc chủ đầu tư là Liên doanh công ty TNHH Xây dựng & Thương mại Vĩnh Phúc và Tổng CTCP Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex), tạo nên khu vực dân cư quy hoạch đồng bộ.

4. Regal Residence Signature, Regal Residence Luxury và Regal Residence Legacy, Novotel Residence



Đây là các phân khu cao tầng thuộc Khu đô thị Bảo Ninh 1, đường Võ Nguyên Giáp, phường Đồng Hới.

1. Regal Residence Signature

- Quy mô dự án bao gồm: 1 khối tháp cao 40 tầng, được xây dựng trên lô đất có diện tích 3,933 m², với 654 căn hộ có diện tích từ 30-93 m².
- Regal Residence Signature có tổng vốn đầu tư 1,200 tỷ đồng
- Tiến độ xây dựng: Đang xây dựng phần hầm và chuẩn bị mở bán.

2. Regal Residence Luxury

- Dự án được xây dựng trên lô đất có diện tích 4,123 m² với 1 khối tháp cao 40 tầng, cung cấp ra thị trường 463 căn hộ cao cấp có diện tích từ 30-110 m².
- Regal Residence Luxury có tổng vốn đầu tư 1,200 tỷ đồng
- Tiến độ xây dựng: Đã được khởi công từ năm 2024, hiện dự án đã đủ điều kiện bán hàng

3. Regal Residence Legacy

- Quy mô dự án: Regal Residence Legacy được xây dựng trên lô đất có diện tích 6,580 m² với 1 tòa tháp 40 tầng, cung cấp khoảng 742 căn hộ phân khúc cao cấp có diện tích từ 30-93 m².
- Regal Residence Legacy có tổng số vốn đầu tư khoảng 1,500 tỷ đồng.

Tiến độ xây dựng: Dự án đã được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, RGG đang hoàn tất thủ tục xin giấy phép xây dựng và dự kiến bắt đầu triển khai từ năm 2026.

5. Regal Complex (Đà Nẵng)



Vị trí: Phường Ngũ Hành Sơn, TP Đà Nẵng, thuộc khu đô thị Phú Mỹ An. Dự án Regal Complex có vị trí thế đất hiếm có với việc nằm ngay bên sông Cổ Cò, Tầm view có thể ôm trọn bãi biển Non Nước, dự án cũng nằm trên ngay trục đường huyết mạch Võ Chí Công giúp kết nối Đà Nẵng – Hội An.

Quy mô: 8,874 m², gồm 2 khối C1 và C2, 20 tầng nổi, 683 căn hộ có trần cao tới 3.6m, có tổng diện tích thương phẩm 56,677 m².

Tiến độ bán hàng: Dự án có tổng số vốn đầu tư khoảng 1,800 tỷ đồng.

Tiến độ xây dựng: hoàn thành căn nhà mẫu, bắt đầu xây dựng phần hầm trong năm 2025, RGG dự kiến sẽ hoàn thiện đóng nắp hầm vào tháng 6/2026 và sẽ mở bán sau đó.

Giá bán ước tính khoảng 60-65 triệu đồng/m². Trong bối cảnh nhiều căn hộ cao cấp tại khu vực trung tâm thành phố Đà Nẵng có giá bán chạm tới mức 100-120 triệu đồng/m², NSI cho rằng dự án Regal Complex sẽ thu hút được sự chú ý của giới đầu tư với mức giá mở bán hấp dẫn hơn.

6. Regal Capital (Huế)



Vị trí: Phường Hương Trà, Tỉnh Thừa Thiên Huế.

Quy mô: 11.9ha bao gồm 57,277 m² đất ở thương mại, liền kề, biệt thự.

Tiến độ bán hàng: Chưa bán hàng

Tiến độ xây dựng: Đã nhận giao đất đợt 1 diện tích 10.73 ha vào ngày 12/12/2024.

7. Regal Heritage (Đà Nẵng)



Vị trí: Thuộc Khu Đô Thị Smart City Quảng Nam, phường Điện Bàn Đông, TP Đà Nẵng.

Quy mô: 23.3 ha, dự án bao gồm 94 sản phẩm shophouse và 542 sản phẩm đất nền.

Tiến độ xây dựng: Đã khởi công từ tháng 5/2022. Tuy nhiên giấy phép chưa hoàn thiện nên nhiều khả năng doanh nghiệp đã trì hoãn việc xây dựng và thúc đẩy bán hàng.

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: hiepnq@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 ra 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.