

CAFEBĐS - Nghệ Thuật Neo Tài Sản Của Novaland

Nghệ thuật neo tài sản của Novaland: Khi hàng tồn kho trở thành ‘vốn ký gởi’ giữa cơn bão kép

Trong cơn “bão kép” của pháp lý và tín dụng, với Novaland, 148.639 tỷ đồng hàng tồn kho, liệu là cơn ác mộng tài chính hay là nguồn “vốn tĩnh” đang chờ được giải phóng?

Hàng tồn kho có thể là “ký gởi vốn” thời kỳ đóng băng

Tại thời điểm 31/3/2025, tổng tài sản của Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc Nova (Novaland – [NVL](#)) đạt hơn 234.806 tỷ đồng, trong đó 63% là hàng tồn kho, một con số tương đương như quá khứ với bất kỳ doanh nghiệp nào, đặc biệt trong thời điểm [thanh khoản thị trường](#) thấp.

Tuy nhiên, 95% lượng tồn kho là quỹ đất sạch và các dự án đang triển khai, điều này đồng nghĩa với việc đây đều là những dòng tài sản có thể chuyển hóa thành dòng tiền ngay khi “dòng pháp lý được khai thông”.

Chính sự chênh lệch giữa tâm lý thị trường và thực trạng tài sản đã khiến nhiều người nhầm tưởng rằng đây là lượng hàng khó bán, trong khi bản chất, nó chính là vốn gởi – một cách đầu tư thời gian vào

tài nguyên có giới hạn: Đất đai.

Trong bối cảnh từ năm 2022-2024, khi thị trường bất động sản Việt Nam bị khóa chặt bởi siết tín dụng và đình trệ pháp lý, nhiều doanh nghiệp đã rơi vào trạng thái “bán tháo đất tồn tại”.

Tuy nhiên, Novaland lại chọn cách “bám rết” lại, neo giữ quỹ đất và duy trì trạng thái chờ. Novaland đã chọn con đường công cộng sản phẩm trung – cao cấp tại khu vực lõi đô thị.

Đối với nhiều người, đây có thể là một chiến lược tìm kiếm nhiều rủi ro nếu không đủ lực bản. Nhưng nếu thành công, họ sẽ giữ được vị trí “chiếm lĩnh vị trí vàng” trong một thị trường đang co hẹp lại.

Nhưng tư duy đi ngược đám đông này có thực sự phù hợp với những doanh nghiệp đã tích lũy quỹ đất từ giai đoạn tăng trưởng trước, có thể “neo lại” cho đến khi chu kỳ thị trường chuyển biến và Novaland đang đi đúng chiến lược đó.

Áp lực dòng tiền và nghệ thuật “mua thời gian” để giữ thế cò

Với hơn 6.000 tỷ đồng tiền mặt nhưng nợ phải trả lên tới 185.951 tỷ, trong đó 59.258 tỷ là dư nợ vay, rõ ràng Novaland không tránh khỏi sức ép thanh khoản. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn khá bình tĩnh để “chờ thời” và đưa ra chiến lược phù hợp.

Thay vì trả nợ bằng mọi giá trong ngắn hạn, Novaland đã chủ động đàm phán tái cấu trúc trái

phiếu, thương thảo gia hạn nợ và đồng thời kích hoạt các kênh tín dụng với hạn mức mới 12.450 tỷ đồng. Đó không đơn thuần là động tác trì hoãn mà được xem là chiến thuật kéo giãn áp lực tài chính, để dành “hơi thở và năng lượng” cho phần quan trọng nhất: Hoàn thiện dự án, bàn giao sản phẩm, và thu dòng tiền thực.

Nhiều doanh nghiệp bất động sản hiện nay không “gãy” vì thiếu đất, mà vì không biết “mua thời gian” đúng lúc. Novaland đang chứng minh họ không chỉ có tài sản, mà còn kỹ năng xoay sở tài chính chiến lược – thứ mà thị trường đang thiếu.

Lợi nhuận không nằm ở con số hiện tại, mà ở khả năng “mở khóa” tài sản

Trong tài liệu ĐHCĐ tháng 4/2025, Novaland đưa ra hai kịch bản kinh doanh như sau:

Kịch bản thuận lợi: Doanh thu 13.411 tỷ – lợi nhuận sau thuế 12 tỷ

Kịch bản thận trọng hơn: Doanh thu 10.453 tỷ – lợi nhuận sau thuế 688 tỷ

Để dàng nhìn thấy, khoảng cách lợi nhuận gần 700 tỷ đồng không đến từ chi phí vận hành mà phụ thuộc gần như hoàn toàn vào tiến độ gỡ rối pháp lý.

Novaland, với lượng hàng tồn kho lên đến 148.639 tỷ đồng, trong đó phần lớn là các dự án đang triển khai hoặc đã hoàn thiện như The Grand Manhattan và Victoria Village, và các dự án này có thể nói hiện

đang ở đúng “điểm rơi” của thị trường.

Thay vì coi lượng hàng tồn là gánh nặng, thị trường hiện tại đã vô tình tạo ra một “đòn bẩy cung – cầu” giúp doanh nghiệp này có thể dễ dàng chuyển đổi hàng hóa thành doanh thu trong bối cảnh người mua đang “khát” sản phẩm pháp lý rõ ràng, tiến độ nhanh và vị trí tốt.

Không chỉ là cơ hội bán hàng, tình trạng khan hiếm nguồn cung còn làm tăng đáng kể tính hấp dẫn và mức độ tín nhiệm của các doanh nghiệp có năng lực triển khai dự án.

Trong bức tranh đó, Novaland không chỉ đang nắm “vàng trong đất”, mà còn sở hữu thứ khó thay hơn – thời điểm. Khi nguồn cung bị hạn chế và thị trường bắt đầu nhen nhóm dấu hiệu phục hồi từ cuối 2025, những gì doanh nghiệp này cần làm không phải là tạo ra thêm sản phẩm, mà là kích hoạt đúng lúc, tận dụng lượng tồn kho như một “tài sản chuẩn bị sẵn”, có thể bán được ngay khi thị trường khởi sắc. Đây chính là khác biệt lớn nhất giữa Novaland và phần còn lại của thị trường: Sự chuẩn bị trong thời điểm cơ cực, để bật lên trong giai đoạn chuyển mình của thị trường.

Ở một góc nhìn khác, 148.639 tỷ đồng hàng tồn kho của Novaland có thể được coi là nguồn tài nguyên giá trị và họ đang đứng trên đỉnh của tài nguyên đó.

Sau khi thị trường dần hồi phục, doanh nghiệp nào giữ được quỹ đất, cơ cấu được nợ vay và khôi phục

được lòng tin thì việc dấn đầu thị trường đường
đua ch^đ còn là v^đn đ^đ thời gian.