



Met NVR

INPELEN OP HERSTEL

AMERIKAANSE HUIZENMARKT

De aandelen in huizenbouwer NVR zijn sinds het jaar 2000 in koers verhonderdvoudigd, maar ze zijn nog altijd aantrekkelijk, stelt Hendrik Oude Nijhuis.

Het Amerikaanse bedrijf NVR houdt zich bezig met het verkopen en bouwen (in die volgorde!) van huizen. Hiertoe voert het bedrijf drie verschillende merken – Ryan Homes, NV Homes en Heartland Homes – die zich richten op verschillende marktsegmenten. Ryan Homes bijvoorbeeld richt zich voornamelijk op starters op de woningmarkt, terwijl Heartland Homes meer op het luxere segment is gericht.

NVR is een pure huizenbouwer: het bedrijf doet niet aan projectontwikkeling en huizen worden pas gebouwd wanneer er een koper in beeld is. Vrijwel alle andere beursgenoteerde huizenbouwers gaan meer opportunistisch te werk in die zin dat zij zich ook als projectontwikkelaar gedragen en alvast bouwen zonder dat er van een (voorlopig) koopcontract sprake is. Deze werkwijze is veel kapitaalintensiever én riskanter, een koper moet immers nog maar gevonden



OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (www.beterinbeleggen.nl) De auteur bezit aandelen NVR.

worden. Dit verklaart ook waarom NVR zelfs ten tijde van de Amerikaanse huizenmarktcrisis, ruim een decennium geleden, winstgevend was.

VERKLARING HOGE WINSTGEVENDHEID

De meeste huizenbouwers in de Verenigde Staten kopen stukken grond om deze vervolgens bouwrijp te maken en er huizen op te bouwen in de hoop deze uiteindelijk met winst te kunnen verkopen. NVR neemt pas met projectontwikkelaars contact op wanneer grond bouwrijp gemaakt is met het verzoek een optie op de bouwrijpe grond te mogen nemen.

De winstgevendheid van NVR ligt structureel op een hoger niveau dan die bij concurrenten