



Groei versus Waarde

Er wordt onderscheid gemaakt tussen verscheidene beleggingsstijlen: Sommigen zweren bij kleinere ondernemingen, anderen houden het op opkomende markten, er bestaat een beleggingsstijl die zoekt naar Groei tegen een Redelijke Prijs (*GARP*), maar de waarschijnlijk oudste twee elkaar uitsluitende stijlen is wel Groei versus Waarde.

Groeiaandelen, meestal te vinden in het kamp van Farmacie, Technologie en Consumentenbedrijven, hebben in de regel een hoge waardering. Dat wil zeggen een hoge prijs ten opzichte van de boekwaarde en een hoge prijs ten opzichte van de winst per aandeel. Waardeaandelen, meestal te vinden in het kamp van Nutsbedrijven, Energie en Banken, hebben juist lage prijzen ten opzichte van hun boekwaarde en winstgevendheid en betalen over het algemeen een aantrekkelijk dividend uit.

De meeste studies lijken te concluderen dat Waardeaandelen hun Groeiconcurrenten op lange termijn verslaan. Dat zou kunnen komen door het hogere dividend. Wat ook helpt, is dat als de groei van een Groeiaandeel hapert, de correctie in waardering verreikend kan zijn. Bovendien hoeft een Waardeaandeel maar iets beter te presteren dan verwacht en iedere belegger vindt een marktprijs onder de boekwaarde te aantrekkelijk om links te laten liggen.

De laatste tien jaar –en dat is een lange periode in dit geval– doen Groeiaandelen het beduidend beter dan Waardeaandelen. De onderstaande grafiek toont dat de S&P 500 *Growth Index* het ongeveer 4% beter heeft gedaan per jaar dan de *Value Index*. Vermoedelijk hangt dit samen met de exorbitante koerse explosie in deze periode van een



aantal zwaargewichten in de technologiehoek: Facebook, Amazon, Apple, Netflix en Google.

Of de geschiedenis zich zal herhalen en of ook deze bedrijven van hun voetstuk zullen vallen, valt te bezien. Wall Street heeft in ieder geval een winstverdubbeling met potlood ingeschreven voor deze bedrijven voor de periode 2017-2019.

Cijfers ontleend aan Bloomberg