

Aankoop duur huis voorspelt waardedaling bedrijf

Hoe slechter de topman, hoe groter zijn woning

Door: Jeroen Schuiten / Edward Deiters_Gepubliceerd: woensdag 18 april 2007

Bescheiden behuisde bestuurders presteren beter, menen twee Amerikaanse professoren.

Aan het riante onderkomen van Microsofts grondlegger Bill Gates hangt een geschat prijskaartje van 140 miljoen dollar. Mittal Steel-oprichter Lakshmi Mittal hoestte 120 miljoen dollar op voor zijn huis in hartje Londen. De ook niet echt arme Warren Buffett van Berkshire Hathaway vindt onderdak in een huis dat hij in 1958 voor dertigduizend dollar kocht. Wat kan ons het schelen? Heel erg veel als je in hun bedrijven belegt, beweren professor David Yermack van de Universiteit van New York en Crocker Liu van Arizona State University. Niet lang nadat Gates zijn prijzige optrekje betrok begon het aandeel Microsoft onder de markt te presteren. Bescheiden wonend blijft Buffet's Berkshire Hathaway een lucratieve belegging.

Onder de naam Where are the Shareholders' Mansions? onderzochten Yermack en Liu de relatie tussen huisaankopen van Chief Executive Officers (CEO's) en de aandelenwaarde van het bedrijf dat ze runnen. 'Is de aankoop van een miljoenenhuis een indicatie dat de CEO lange uren gaat maken om de hypotheek te betalen of bereidt hij zijn pensioen voor?', verklaart Yermack het idee achter het onderzoek.

De 488 CEO's die zij onderzochten, spendeerden gemiddeld 3,1 miljoen dollar aan een huis. Net benoemde CEO's trakteerden zichzelf op een iets duurder dak boven het hoofd. De cijfers bleken eenduidig. 'De aankoop van een duur huis door een CEO voorspelt een waardedaling van zijn bedrijf. De voormalige topman van Home Depot, Robert Nardelli, liet een gigantisch huis bouwen met twaalf badkamers. Dat moest wel ten koste van zijn werk gaan', lacht Yermack.

Hoe prijziger het huis in verhouding tot onderkomens van andere CEO's hoe slechter het bedrijfsaandeel presteerde. Om precies te zijn gemiddeld 3,35 procent slechter dan de markt. Bij CEO's met de grootste huizen liep dit gemiddelde tot 6,9 op. Deze percentages verergeren als de CEO meteen na zijn benoeming op huizenjacht gaat. 'Had je daar de afgelopen vijf jaar je beleggingsstrategie op gebaseerd dan was je nu een rijk man', grapt Yermack.

In Nederland ging Yermacks theorie tot voor kort uitstekend op voor ABN Amro-baas

Rijkman Groenink. Toen hij in 2000 de hoogste stoel van de bank beklom, stond er een kleine 25 euro op de koersborden aan het Damrak. Tot de recente overnameperikelen was het aandeel van ABN nog steeds ongeveer hetzelfde waard als toen. De Bank heeft het daarmee slechter gedaan dan de directe concurrenten.

En ja hoor, kort na zijn benoeming was Groenink inderdaad op huizenjacht gegaan. Hij annexeerde een flinke lap bos- en weidegrond aan de Vecht, waar zijn nieuwbouwwandgoed Vrederyk inmiddels nagenoeg voltooid is. Het kolossale huis meet een geschatte 1.150 vierkante meter woonoppervlak. Voor de hypotheek van 5,1 miljoen euro klopte hij uiteraard aan bij zijn eigen bank. Groenink wil van de 36 hectare grote buitenplaats een openbaar toegankelijk gebied maken. Dan kan hij als officieel landgoedeigenaar volop profiteren van de fiscaal zeer aantrekkelijke Natuurschoonwet.