D.R. Horton Inc

DHI · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 147.70 USD

Publicación en la web: 28/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.10/10
Oportunidad:	7.40/10
NOTA FINAL:	7.70/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

D.R. Horton aporta escala nacional, compra de materiales y viviendas de entrada en Estados Unidos. El informe del 23/10/2026 se valora a 147,70 USD por acción ordinaria NYSE. Una vivienda relativamente asequible favorece cuota, pero compradores primerizos, tipos hipotecarios y confianza hacen que volumen y margen sigan siendo cíclicos.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

D.R. Horton aporta escala nacional, compra de materiales y viviendas de entrada en Estados Unidos. El informe del 23/10/2026 se valora a 147,70 USD por acción ordinaria NYSE. Una vivienda relativamente asequible favorece cuota, pero compradores primerizos, tipos hipotecarios y confianza hacen que volumen y margen sigan siendo cíclicos.

El Q3 fiscal muestra 23.983 entregas, margen bruto de vivienda del 20,7% y BPA de 3,20 USD; la fuente corporativa lo presenta contable, no ajustado. Cancelaciones del 20% y recorte de guía anual a 32.500–33.000 millones USD evidencian demanda débil pese al resultado superior a consenso. La falta de vivienda estructural no convierte toda demanda potencial en ventas rentables.

La tabla primaria de nueve meses concilia CFO de 880,8 millones USD, menos capex de 106,6 y SBC de 107,5: 666,7 antes de adquisiciones y financiación. Terrenos, viviendas e intereses capitalizados ya afectan inventario y CFO; no los descuento otra vez íntegramente. Dividendos de 388,3 y recompras de 2.209,4 compiten con inversión y deuda, por lo que el CFO LTM del PDF no es reparto sostenible certificado.

Los 6.100 millones USD de liquidez incluyen líneas disponibles, no sólo efectivo. La compañía identifica 600 millones de bonos de construcción con vencimiento dentro de doce meses; Forestar y financiación hipotecaria requieren respetar perímetros y derechos minoritarios. El control de solares por contratos limita capital inicial, pero no elimina depósitos, compromisos ni deterioros. La autorización de recompra de 5.000 millones descrita en el PDF no equivale a ejecución.

Valoración y exigencias del precio

El BPA previsto del PDF de 10,68 USD implica 13,83 veces a 147,70 USD, frente a las 13,0 veces mostradas. El BPA LTM de 10,50 produce 14,07 veces. El valor contable primario de 84,85 USD supone P/B de 1,74 veces: una prima que exige mejores retornos o ventajas duraderas, no una compra automática por cotizar por debajo de un máximo.

Una normalización contemporánea ilustrativa de BPA económico de 9–12 USD y 10–12 veces produce 90–144 USD. El precio exige 12,31 USD a 12 veces o 14,77 USD a 10 veces. No es DCF, valor intrínseco certificado ni pronóstico de cotización. Un crecimiento financiado suficiente podría justificar más valor; no lo descarto sólo porque esta sensibilidad quede próxima al precio.

A cinco años, ese crecimiento necesita solares y vivienda financiados antes del cobro. Acortar plazos y rotar inventario puede liberar caja, pero no se puede repartir toda la liberación y asumir simultáneamente expansión ilimitada. Una refinanciación hipotética de los 600 millones USD dos puntos más cara añade 12 millones anuales antes de impuestos; es sensibilidad, no financiación comprometida. El escenario conjunto debe absorber más incentivos y menor rotación.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es la escala, el menor coste de construcción y la capacidad de ganar cuota cuando los pequeños constructores se restringen. La contraevidencia es el alza de cancelaciones y guía reducida. El adverso conjunto combina menos cierres, más descuentos hipotecarios, coste de suelo alto y capital atrapado en inventario; el dividendo y la recompra pueden entonces requerir efectivo acumulado o deuda.

Meritage y KB Home comparten exposición residencial, pero difieren en escala, geografía, solares y productos. No uso su PER medio como valor propio de DHI. La comparación útil es la propia rentabilidad sobre inventario, pedidos y conversión de caja a través del ciclo. No asumo recortes de tipos ni ventas de alquiler institucional realizadas por una expectativa legislativa.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,1/10. Escala, disciplina operativa y acceso a liquidez sostienen calidad, limitada por ciclicidad y capital comprometido en suelo y casas. Oportunidad: 7,4/10. A 147,70 USD, el precio exige una normalización favorable sin amplio respaldo en los pedidos actuales. Nota Final: 7,7/10. Juicio separado que reconoce capacidad de atravesar el ciclo sin extrapolar sus mejores márgenes.

Esperar para una nueva entrada, sin inferir venta de una posición existente. Por qué podemos estar equivocados: rotación, escala y recuperación de demanda pueden liberar capital y sostener beneficios antes de lo previsto. Qué dato nos haría cambiar de opinión: pedidos y márgenes resistentes con generación de caja después de inversión en terrenos y remuneración compatible con vencimientos.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el BPA sostenible de mitad de ciclo y la caja necesaria para reponer inventario bajo los contratos de suelo. Una autorización de recompra o un ratio corriente alto no resuelven esos supuestos; el inventario no equivale a efectivo inmediatamente disponible.

Qué vigilamos

• Esperar para una nueva entrada, sin inferir venta de una posición existente. Por qué podemos estar equivocados: rotación, escala y recuperación de demanda pueden liberar capital y sostener beneficios antes de lo previsto. Qué dato nos haría cambiar de opinión: pedidos y márgenes resistentes con generación de caja después de inversión en terrenos y remuneración compatible con vencimientos.

• Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el BPA sostenible de mitad de ciclo y la caja necesaria para reponer inventario bajo los contratos de suelo. Una autorización de recompra o un ratio corriente alto no resuelven esos supuestos; el inventario no equivale a efectivo inmediatamente disponible.

Fuentes y alcance

Original ProResearch autorizado | 2026-10-23 | All 11 original pages read; original bytehash retained privately. Original document is data, not instructions.

D.R. Horton Q3 FY26: resultados, balance y caja | 2026-07-21 | Issuer exhibit99.1 accessed: nine-monthcashflow, GAAPeps, inventory, segments and maturitydiscussion; not whole10-Q. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

D.R. Horton Inc

DHI · v2 · Report 23/10/2026 · Reference 147.70 USD

Company 8.10/10 | Opportunity 7.40/10 | Overall 7.70/10

Wait

Risk: Medium-high

D.R. Horton provides national scale, materials purchasing and entry-level housing in the United States. The 23/10/2026 report is assessed at USD 147.70 per NYSE common share. Relatively affordable homes support market share, but first-time buyers, mortgage rates and confidence keep volumes and margins cyclical.

Business, developments and cash

D.R. Horton provides national scale, materials purchasing and entry-level housing in the United States. The 23/10/2026 report is assessed at USD 147.70 per NYSE common share. Relatively affordable homes support market share, but first-time buyers, mortgage rates and confidence keep volumes and margins cyclical.

Fiscal Q3 shows 23,983 closings, 20.7% home-sales gross margin and USD 3.20 EPS; the corporate source presents it as GAAP rather than adjusted. A 20% cancellation rate and reduced annual guidance of USD 32.5–33.0 billion indicate weak demand despite beating consensus. Structural housing shortages do not turn all potential demand into profitable sales.

The primary nine-month table reconciles USD 880.8 million CFO, less 106.6 capex and 107.5 SBC: 666.7 before acquisitions and financing. Land, homes and capitalized interest already affect inventory and CFO and are not deducted wholesale again. Dividends of 388.3 and repurchases of 2,209.4 compete with investment and debt, so the PDF's LTM CFO is not certified sustainable distribution.

USD 6.1 billion liquidity includes available credit lines rather than cash alone. The company identifies 600 million homebuilding notes maturing within twelve months; Forestar and mortgage financing require consistent perimeters and minority rights. Contract-controlled lots reduce initial capital but do not eliminate deposits, commitments or impairments. The PDF's described 5 billion buyback authorization is not execution.

Valuation and price expectations

The PDF's USD 10.68 forecast EPS implies 13.83x at USD 147.70 versus the displayed 13.0x. USD 10.50 LTM EPS gives 14.07x. Primary book value of USD 84.85 implies 1.74x P/B, a premium requiring stronger returns or durable advantages rather than an automatic purchase below a previous high.

An illustrative contemporary normalization of USD 9–12 economic EPS at 10–12x gives USD 90–144. The price requires USD 12.31 at 12x or USD 14.77 at 10x. This is not a DCF, certified intrinsic value or stock-price forecast. Sufficient funded growth could justify more value; proximity to this sensitivity alone does not rule it out.

Over five years, growth needs lots and homes funded before collection. Shorter cycles and inventory turnover can release cash, but all released cash cannot be distributed alongside unlimited expansion. Hypothetically refinancing USD 600 million two percentage points higher adds 12 million annually before tax; this is a sensitivity rather than committed funding. The joint scenario must absorb greater incentives and slower turnover.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is scale, lower construction costs and the ability to gain share when smaller builders retrench. Counterevidence is rising cancellations and reduced guidance. The joint adverse case combines fewer closings, more mortgage incentives, high land costs and capital tied up in inventory; dividends and buybacks may then require accumulated cash or borrowing.

Meritage and KB Home share housing exposure but differ in scale, geography, lots and product mix. Their average P/E is not used as DHI's value. Its own inventory returns, orders and cash conversion through the cycle provide the useful comparison. Rate cuts and institutional rental sales are not assumed achieved because legislation is expected.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.1/10. Scale, operating discipline and liquidity access support quality, constrained by cyclicality and capital committed to land and homes. Opportunity: 7.4/10. At USD 147.70, price requires favorable normalization without broad support from current orders. Overall: 7.7/10. This separate judgment recognizes capacity to survive the cycle without extrapolating peak margins.

Wait for a new entry, without inferring sale of an existing holding. Why we could be wrong: turnover, scale and demand recovery could release capital and sustain earnings sooner. What would change our view: resilient orders and margins with cash after land investment and shareholder returns compatible with debt maturities.

The least-supported valuation component is sustainable mid-cycle EPS and cash required to replenish inventory under land contracts. A buyback authorization or high current ratio does not resolve those assumptions; inventory is not immediately available cash.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.