

## Notulen van het verhandelde in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Vastned Retail N.V. op woensdag 2 mei 2012, gehouden in Hotel de L'Europe, Nieuwe Doelenstraat 2-14 te Amsterdam

Voorzitter: drs. W.J. Kolff, voorzitter van de Raad van Commissarissen van Vastned Retail N.V.  
Secretaris: M.C. Magrijn LL.M, general counsel en tax manager van Vastned Retail N.V. ('Vastned').

### 1. Opening en mededelingen

De heer Kolff opent om 15.00 uur de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Vastned en heet de aanwezigen van harte welkom. De heer Kolff constateert dat de vergadering is bijeengeroepen conform de wet en de statuten van de vennootschap. De agenda met de te behandelen punten en bijlagen hebben tijdig ter inzage gelegen ten kantore van de vennootschap en ABN AMRO bank en zijn te raadplegen op de website. De heer Kolff benoemt de heer M.C. Magrijn tot secretaris van de vergadering.

De heer Kolff stelt vast dat ter vergadering 7.014.311 aandelen zijn vertegenwoordigd. Dit betekent dat 37,67% van het totaal aantal uitstaande aandelen is vertegenwoordigd (totaal 18.621.185 aandelen).

De heer Kolff wil de aandeelhouders omwille van de open communicatie per agendapunt de gelegenheid geven tot het stellen van vragen. Er kan gebruik worden gemaakt van de microfoon en de heer Kolff verzoekt de aanwezigen nadrukkelijk voorafgaand aan het stellen van de vraag hun naam luid en duidelijk te noemen.

### 2. Notulen van de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 25 november 2011

De heer Kolff vraagt aandacht voor agendapunt 2, de notulen van de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders ('BAvA') van 25 november 2011. Hij stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen of opmerking te maken ten aanzien van deze notulen. Er zijn geen vragen of opmerkingen.

De heer Kolff geeft het woord aan de CEO van Vastned, de heer De Groot, die een toelichting zal geven op het afgelopen boekjaar en zijn visie op diverse ontwikkelingen en de invloed hiervan op Vastned.

### 3. Verslag van de Directie over het boekjaar 2011

De heer De Groot heet de aandeelhouders welkom en licht de belangrijkste gebeurtenissen die betrekking hebben op Vastned in 2011 toe. Hij geeft aan dat 2011 het jaar was van de veranderingen voor Vastned. In oktober was de beëindiging van de samenwerkingsovereenkomst met VastNed Offices/Industrial NV, dat inmiddels onderdeel uitmaakt van NSI NV ('NSI'). Met deze beëindiging hebben we een management team dat volledig is gericht op retailbeleggingen

In september hebben we de aangescherpte strategie gelanceerd waarmee we ons concentreren op de zogenoemde 'Venues for Premium Shopping', hiermee anticiperen we op de zich wijzigende marktomstandigheden. Later in de presentatie meer over de hier genoemde elementen van de strategie. Op alle terreinen van de aangescherpte strategie zijn in 2011 ook belangrijke stappen gezet. Dus high

street aankopen, desinvesteringen, meer attentie op de organisatie en financieringen. Ook daarover later meer.

Daar waar sommigen eind 2010 nog voorzichtig hoopten op licht economisch herstel in 2011, werden we met zijn allen flink met beide benen op de grond gezet door de financiële- en eurocrisis. De gevolgen, ook voor retailers en beleggers, zijn bepaald niet positief geweest. Daarbij zijn banken terughoudender geworden in het verstrekken van zowel zakelijk, hypotheicair alsook consumptief krediet. Het vrij besteedbaar inkomen staat onder druk door stijgende brandstofprijzen, stijgende belastingen en lagere gezinsinkomens in het algemeen. We hebben in bepaalde landen te maken met ongunstige demografische ontwikkelingen: meer ouderen, geboortecijfers staan onder druk en weinig nieuwe instroom. Dat geldt niet voor alle markten in Europa, Turkije is een goede uitzondering. Door al deze ontwikkelingen en gegeven de ruime voorraad aan winkelmeters is het voor beleggers in retailvastgoed belangrijker dan ooit om op de beste locaties te zitten met winkelobjecten van de hoogste kwaliteit.

Naast deze meer algemene ontwikkelingen is er op het terrein van het consumentengedrag ook het nodige aan het veranderen. Zo streeft de consument steeds meer naar gemak bij het winkelen en wil op elke plek, op ieder moment van de dag, datgene wat hij of zij zoekt kopen. E-commerce neemt inmiddels een belangrijke plek in binnen het retaillandschap. Retailers spelen hierop in, vooral ook door multi-channel aanbod te leveren. Een succesvolle online webshop, die zich wenst te manifesteren als een A-merk, kan niet zonder een fysieke winkel.

Overigens heeft Vastned vorig jaar een onderzoek gedaan naar groei van e-commerce en heeft geconstateerd dat de groei in heftigheid afneemt, maar dat er grote verschillen tussen sectoren bestaan. Met diverse sectoren wordt mode, elektronica e.d. bedoeld.

Ook op het gebied van merkbeleving zijn de fysieke winkels essentieel. De winkel fungeert als een tastbaar uithangbord voor het merk. Te denken valt aan onze Real Madrid-winkel midden in het toeristisch centrum van Madrid.

Als derde punt zien we dat de winkel meer is dan een fysiek distributiepunt van goederen aan consumenten. De consument van vandaag wil een winkelervaring. Winkelen is steeds meer een *quality time* ervaring aan het worden. Retailers kunnen deze ervaring bieden op locaties met aantrekkelijke passantenstromen en koopkracht. Kortom, retailers willen waar voor hun geld.

De nieuwe strategie, met haar focus op high street shops, krijgt haar bevestiging van buitenaf. Ronald Kahn, bekend van onder andere Cool Cat, niet de eerste de beste Nederlandse retailer, gelooft in deze high streets en is zeer positief over de waardeontwikkeling. CBRE, werelds grootste makelaar, gaf vorige week nog aan dat de leegstand beperkt en de waarde voor high street vastgoed stabiel zal blijven. Dit zijn welkomme bevestigingen van onze strategie. Vastned speelt op de consumententrends in met zijn aangescherpte strategie: het aanbieden van Venues for Premium Shopping.

Deze strategie wordt gerealiseerd via drie pijlers:

1. Focus op topkwaliteit high street vastgoed; zeg maar de populaire winkelstraten. We zitten nu op 49% van onze portefeuille in high street vastgoed en zoals u weet willen we naar 65%.
2. Focus op de huurder. We doen dat door actief account management en gerichte acties.
3. Een conservatief financieringsbeleid en met name de optimalisatie daarvan. De heer De Witte zal in meer detail op dit onderwerp ingaan en voorbeelden van deze optimalisatie geven.

Dit allemaal met als grote gemene delers: kwaliteit en stabiele en voorspelbare resultaten, zowel binnen de vastgoedportefeuille, de organisatie en de financiering. Wij hebben voor deze aangescherpte strategie gekozen omdat nadere studie aantoonde dat de waarde van vastgoed in de high streets veerkrachtiger is door aantrekkelijker groei van de huren en een hogere bezettingsgraad. We maken hier het onderscheid in prestaties van de high street shops in onze portefeuille en de overige beleggingen. Deze overige beleggingen bestaan uit winkelcentra en retail warehouses, ook wel bekend in Nederland als perifere detailhandelloccaties.

De bezettingsgraad in 2011 van onze high street shops was goed met gemiddeld 97% tegen 93.7% voor de categorie overig. Zelfs in een meer competitief deel van onze portefeuille, Spanje, presteerde het high street segment bovengemiddeld goed met 100% bezetting. Ook op het terrein van huurgroei en totaalrendement (dat is direct rendement plus waardestijging) presteerde onze binnenstedelijke winkels het best en dat in deze uitdagende tijden. Dit alles bij elkaar nemend sterkt ons in het voornemen om het deel van de portefeuille dat belegd is in high street shops te laten groeien, zoals eerder aangegeven, tot 65%.

Een nieuwe strategie ontwikkelen is één ding, een ander is deze strategie uitvoeren. Om het high street profiel aan te scherpen doen we de volgende drie dingen: aankopen, verkopen en aantrekkelijke huurcontracten sluiten.

In 2011 hebben we een eerste stap gezet in Bordeaux met de aankoop van een portefeuille van € 30 miljoen. Recent hebben we daar twee panden met een gezamenlijke waarde van € 7,5 miljoen aan toe gevoegd om ons plan van verdere clustering vorm te geven. Ook hebben we acquisities gedaan in Namen en Istanbul. Allemaal acquisities op sterke locaties met sterke huurders. In het geval van Namen betrof het de Spaanse modeketen Desigual die we na aankoop hebben kunnen aantrekken. Ook heeft u vandaag kennis kunnen nemen van een drietal acquisities, waaronder een aan H&M verhuurde winkel in het hart van Den Haag.

Ook de verkopen hebben een bijdrage geleverd aan het aanscherpen van het vastgoedprofiel. Het betrof met name verkopen van objecten in kleinere plaatsen in de provincie. Zoals u weet zijn er vragen geweest van de AFM over de waardering. We hebben een realitytest gedaan, zowel vorig jaar als begin van dit jaar, waar we verkopen op en boven boekwaarde hebben gerealiseerd. Dat moet vertrouwen geven aan de waarde en de taxateurs die wij inhuren om vier maal per jaar de waarde van ons vastgoed te beoordelen. Verder is het zo dat een sterke locatie en een sterke retailer op één locatie elkaar versterken. Daarom zijn wij erg trots op de nieuwe huurcontracten die wij het afgelopen jaar hebben gerealiseerd. In het algemeen zijn we in staat geweest betere huurcondities overeen te komen dan voorheen, met uitzondering van Spanje.

In Nederland zagen wij veel dynamiek in de markt. Dat is gunstig voor ons. Zo hebben wij de eerste Pull & Bear in Nederland mogen verwelkomen in onze winkel aan de Haagse Spuistraat. Zo ook hebben we de Spaanse modeketen Mango weten te interesseren voor een van onze panden aan de Oudegracht in Utrecht. Hieruit blijkt dat succesvolle retailers kwaliteit weten te waarderen. We waren niet alleen succesvol op het terrein van de high street shops. Ook in Retail Park Roermond, dat jaarlijks ongeveer 3 miljoen bezoekers trekt hebben we met drie belangrijke verhuringen de bezettingsgraad ruim boven de 90% gekregen.

In Frankrijk hebben we een belangrijk cluster aan onze portefeuille kunnen toevoegen, te weten Bordeaux, inmiddels bestaande uit elf winkels, allen gelegen in de zogenoemde Gouden Driehoek (Triangle d'Or) van Bordeaux. Hierin zijn de sterkste straten, zoals Rue St. Catherine, Cours de l'Intendance gelegen. De winkelpanden in Bordeaux zijn aan sterke retailers verhuurd en we zijn reeds in staat geweest een nieuwe verhuring te realiseren aan modeketen Paule Ka.

Onze Spaanse portefeuille kent uitdagende omstandigheden; die uitdaging gaat ons Spaanse team graag elke dag aan. Focus voor hen ligt op de bezettingsgraad van de portefeuille. Deze hebben we kunnen verbeteren maar dit ging wel gepaard met effectief lagere huurniveaus. Dat wordt ook weerspiegeld in lagere taxatiewaarden. In het winkelcentrum Madrid Sur hebben we afgelopen jaar een belangrijke renovatie doorgevoerd en een huurcontract met hypermarktketen E. Leclerc gesloten. is de aantrekkingskracht van dit winkelcentrum is daarmee verbeterd en daar gaat het om.

Onze Belgische portefeuille liet ons stabiliteit zien. Dus een gezonde waardestijging en op het verhuurterrein vraag naar kwaliteit. Zo is de Meir in Antwerpen een plek waar sterke retailers heel graag willen zitten. Dat blijkt dan ook uit het feit dat Massimo Dutti sinds lange tijd op deze plek bij ons huurt en

weer een nieuw contract voor negen jaar met ons heeft gesloten. Ook zijn we verguld met de acquisitie in Namen, waar we snel na aankoop de Spaanse moderetailer Desigual hebben kunnen aantrekken. Ruime winkelunits op de allerbeste locatie op de populaire winkelstraten; daar is vraag naar.

Een voorbeeld van focus is te vinden in onze Turkse portefeuille; 100% Istanbul, 100% high street. Dit is een ultieme focus. We hebben belangrijke stappen gezet qua volume. Inmiddels is onze Istanbul portefeuille de 100 miljoen Euro overschreden. Dat is 5% van de totale portefeuille. Dit willen we graag uitbreiden tot 10% van de totale vastgoedportefeuille. Dit doen we stap voor stap en pragmatisch. Zo wordt een voormalig bankfiliaal momenteel verbouwd tot de flagship store van Zara in Istanbul. Daar worden bijna 3000 winkelmeters van topkwaliteit gecreëerd aan de drukste straat van Istanbul, de Istiklal Caddesi. Dat is wat retailers willen en dat is wat wij kunnen leveren. Daar gaan we mee door. Recent hebben we een ander fantastisch pand in deze straat verhuurd aan H&M.

Naast kwaliteit aanbrengen in onze portfolio, is een andere belangrijke pijler van onze strategie het verhogen van de kwaliteit in de organisatie, de focus is hierbij volledig op de huurder gericht. Het is van essentieel belang dat wij weten wat de (groei)ambities en plannen van onze klanten, de retailers, zijn. Wij hebben daarom direct contact met de retailers om dit soort zaken met hen te bespreken. De landenteammanagers en ikzelf hebben hier ook een actieve rol in; zo heb ik bijvoorbeeld op hoog niveau contact met Inditex en G-Star om te bespreken wat hun strategie is, waar ze groei zien en hoe Vastned hen kan helpen om die ambities waar te maken.

Daarnaast is het belangrijk dat klanteninformatie op landenniveau wordt uitgewisseld, zodat we van elkaar kunnen leren, trends kunnen signaleren en hierop in kunnen spelen. Vastned vindt dit een wezenlijk onderdeel van haar business en heeft dit contact gestructureerd onder account management.

Wij willen de lat hoger leggen, op elk gebied. Dit doen wij door ambitie te hebben. Zo doen wij bijvoorbeeld alles om de bezettingsgraad hoog te houden. Daarnaast door dynamiek, wij willen proactief met de huurders spreken. Tot slot door ondernemerschap. Dagelijks stel ik binnen de organisatie de vraag hoe onze mensen zouden handelen als het hun eigen geld zou zijn, dat wordt geïnvesteerd. Een goed voorbeeld van dit ondernemerschap is het schilderwerk van een pand van ons aan de Oude gracht in Utrecht. Ongeveer de helft van de schilderkosten wordt terugverdiend door de verhuur van advertentieruimte op het zeil van de steigers. Deze vorm van ondernemerschap willen wij meer in onze organisatie terug zien.

Dan is het voor u interessant om te weten hoe wij tegen 2012 aankijken. De heer De Witte zal daar ook nog op ingaan vanuit financieel perspectief. We gaan dit jaar verder met waar we mee begonnen zijn. Door aan- en verkopen, stap voor stap, pragmatisch, een verbetering van de portefeuille aanbrengen. De bezettingsgraad blijft key en daar zullen we ons op blijven richten. Ook de organisatie blijft de aandacht houden zodat we telkens voldoende slagkracht hebben.

De heer De Witte maakt graag van de gelegenheid gebruik om een aantal belangrijke kerncijfers toe te lichten. Te beginnen met het direct beleggingsresultaat dat afgelopen jaar in lijn lag met het daaraan voorafgaande jaar. Zoals u weet laten wij onze vastgoedportefeuille ieder jaar door externe taxateurs waarderen. Dit leidde tot een waardestijging van 1,7% over het afgelopen jaar. De heer De Groot heeft al kort de bezettingsgraad van de high street shops en de overige beleggingen toegelicht. Dat waren de cijfers per jaareinde. Ook de gemiddelde bezettingsgraad van 95,4% zag er goed uit, dankzij de geweldige inzet van onze mensen in de diverse landen. Dezelfde inzet heeft tot een like-for-like huurgroei van 0,9% geleid met een bovengemiddeld percentage van 1,8% voor het high street shop gedeelte van de portefeuille. Deze inzet komt ook tot uiting in de verhuuractiviteit die in 2011 € 15,5 miljoen bedroeg oftewel 10,8% van de totale huur. Het totaaldividend voor 2011 komt uit op € 3,61.

U heeft de heer De Groot al gehoord over het uitvoeren van de strategie. Niet alleen op het terrein van onze vastgoedbeleggingen en de organisatie zijn er stappen gezet, maar ook op het terrein van de

vreemd vermogensfinanciering. In het najaar van 2011 is in dat kader ongeveer € 145 miljoen aan nieuwe leningcontracten afgesloten. Later meer over de financieringsstrategie.

Het directe beleggingsresultaat was nagenoeg stabiel, de kleine mutatie bestond uit diverse elementen. Een belangrijke bijdrage werd geleverd door hogere huuropbrengsten die te danken waren aan diverse aan- en verkopen van per saldo € 4,8 miljoen. De exploitatiekosten stegen als gevolg van een inhaalslag op onderhoud van de Nederlandse vastgoedportefeuille en hogere verhuurcourtages.

Zoals aangegeven is er in 2011 per saldo geacquireerd ten behoeve van de vastgoedportefeuille. Dit leidde tot € 2,6 miljoen aan hogere rentelasten. Verder is een aantal nieuwe leningen afgesloten, danwel vernieuwd. Dit vond plaats tegen hogere marges. Met deze mutaties komen wij uit op een resultaat van € 67 miljoen.

Zoals net door mij beloofd zou ik terugkomen op de financiering van de vastgoedportefeuille. Strategisch willen we zowel aan de opbrengsten- als aan de kostenkant stabiele cash flows zien. Een ander toverwoord voor de financiering is spreiding. Spreiding in termen van afloopdata van de leningcontracten, data van renteherziening en spreiding van bronnen voor vreemd vermogenfinanciering. Op dat laatste terrein hebben we de ambitie om naast de reguliere bankfinancieringen ook alternatieve financieringen af te sluiten. Deze laatste categorie dient circa 25% van de totale vreemd vermogenfinanciering uit te gaan maken. Met de recente *private placement* van € 50 miljoen bij Pricoa zitten we op 13% van het totaal aan leningen. Daarnaast hebben we het streven om het bankenpallet uit te breiden. Dus eens te meer de spreiding te verbeteren.

Dan willen wij ook meer langlopend financieren. Van de totale schuld van € 917 miljoen is slechts 17.6% kortlopend. We geven de voorkeur aan langlopende leningen, dat geeft zekerheid. Ook heeft in het kader van het streven naar stabiele kasstromen maar 30% van onze leningen een variabele rente. De rente kon in 2011 stabiel blijven op ongeveer 4,2% op jaarbasis.

De conservatieve financiering van Vastned komt ook tot uiting in de zogenoemde loan-to-value. Deze bedraagt 43%. Wij voldoen aan alle bankconvenanten. Tot slot is altijd interessant vast te stellen wat de financiële bewegingsvrijheid is. Per jaareinde 2011 bedroeg de ongebruikte financieringsfaciliteiten bijna € 90 miljoen – de huidige ongebruikte kredietfaciliteit, die later nog is versterkt met de € 50 miljoen private placement. Kortom voldoende slagkracht.

De Groot heeft in zijn presentatie aangegeven dat Vastned de ambitie heeft om het gedeelte aan kwalitatief goede high street shops te laten stijgen tot 65% van het totaal. Met de rotatie die dat tot gevolg heeft in de vastgoedportefeuille, kan enige druk ontstaan op de hoogte van de huuropbrengsten. Daar staat op de langere termijn wel een beter en vooral stabielere rendement tegenover. Of en hoe deze transitie al doorgevoerd wordt in 2012 is nog niet te zeggen en hangt af van het tempo de doelstellingen gerealiseerd kunnen worden, vooral in het licht van de economische situatie.

De directie en staf van Vastned richten zich na de ontvlechting van VastNed Offices/Industrial volledig op retailactiviteiten, dit komt de verdere uitrol van de strategie en de operationele resultaten ten goede. Echter, de algemene kosten kunnen we niet meer delen met ons voormalige zusterfonds. Dit geeft enige druk op het directe beleggingsresultaat. Het economisch klimaat zal in 2012 guur blijven. Desondanks verwachten we een beperkte like-for-like huurgroei te kunnen realiseren door het doorvoeren van indexaties, het hooghouden van de bezettingsgraad en het afsluiten van aantrekkelijke nieuwe huurcontracten. Ten slotte zullen de financiële kosten enigszins toenemen als gevolg van de eerder genoemde verbreding van de financieringsbronnen.

De heer Kolff dankt de directie voor de toelichting en toekomstvisie en stelt de aanwezigen in staat tot het stellen van vragen.

De heer Keyner (VEB en spreekt ook namens een aantal particuliere aandeelhouders) dankt voor de

presentaties en is blij dat er een vastgoedfirma is waarbij er opwaarderingen zijn van de portefeuille. De vragen die de heer Keyner heeft concentreren zich op het taxatieproces, hij wil hier als sterk punt Frankrijk uithalen en als zwak punt Spanje.

De heer Keyner vraagt zich af of het zo zou kunnen zijn dat wij ons nu allemaal nog rijk rekenen met de taxatiewaarden en er later op dit vlak een hoop ellende aankomt, vergelijkbaar met de kantorenmarkt. Zo heeft Vastned vertrouwen in het taxatieproces en als bewijs hiervoor geeft zij aan dat de panden die zijn verkocht, tegen of boven boekwaarde zijn afgestoten. Het kan natuurlijk ook zo zijn dat juist de panden die gemakkelijk te verkopen zijn, eerder tegen een redelijke prijs zijn verkocht.

In hoeverre kan Vastned de aandeelhouders vertrouwen geven dat de taxatieprocessen inderdaad zeer solide zijn? Dan nog een vraag die daaraan gekoppeld is aan de accountant. Heeft de accountant nog afzonderlijk expertise binnengehaald om de taxatieprocedures en rapporten te testen?

De heer De Groot heeft al geprobeerd uit te leggen dat er verkopen zijn gerealiseerd op of boven taxatiewaarde. Vastned laat elk pand boven de € 2,5 miljoen vier maal per jaar taxeren. We moeten natuurlijk oppassen dat taxateurs niet beroepsblind worden omdat ze elk jaar hetzelfde pand taxeren. Er worden daarom met diverse taxatiekantoren gerouleerd. Hoe de toekomst en de ontwikkeling van de markt eruit gaan zien is onduidelijk. Over de rol van de accountant kan de heer De Groot melden dat deze separaat met de externe taxateurs heeft gesproken en ook de processen heeft doorgenomen.

De heer Keyner vraagt of de accountant ook taxateurs uit zijn eigen kring heeft benaderd om na te gaan of de taxateurs van Vastned hun werk wel goed hebben gedaan?

De heer De Groot geeft aan dat de accountant Deloitte een eigen speciale vastgoedafdeling als expertiseafdeling in huis heeft.

De heer Wieleman (Deloitte) licht toe dat zij als accountant de processen in de gaten moeten houden en ook de parameters worden gevolgd. Deloitte maakt gebruik van vastgoedexperts en Deloitte heeft ook eigen taxateurs internationaal werkzaam. Zij kijken ook mee naar de processen en uitkomsten. Dat gebeurt in alle landen. Dit jaar is er extra aandacht gegeven in landen aan persoonlijk contact met de Vastned-taxateurs, zijn er diverse gesprekken bijgewoond en zijn er kritische vragen gesteld.

De heer Keyner geeft aan dat het een duidelijk antwoord was. Hij probeert toch een comfort te zoeken omdat het in de kantorenmarkt niet goed is gegaan. Hij vraagt zich af of er toch niet kans is op wat er in de kantorenmarkt is gebeurd. De heer Keyner is zojuist bij de jaarvergadering van NSI geweest. Daar werd het flexibele werken als een kans gezien, waarbij er werd gewezen op onderzoek dat er over 20 jaar meer behoefte zal zijn aan kantoorruimte dankzij het flexibele werken. Is er onderzoek bekend dat e-commerce juist een kans biedt binnen de retailsector?

De heer De Groot is blij dat de heer Keyner deze vraag stelt. De nieuwe strategie die Vastned aanhoudt met een duidelijke focus op high streets, gaat hand in hand met de groei van e-commerce. Een grote retailketen of een gespecialiseerde detaillist heeft de multi channel benadering van zijn markt nodig. Je ziet dat heel veel retailers nog steeds heel graag op de betere plekken in de winkelstraat willen zitten; juist om de beleving.

De heer Keyner vat het als volgt samen. Het lijkt geen twijfel dat het zinloos is om te denken dat veel meer winkelruimte nodig zal zijn omdat er e-commerce is; dat zou de positieve benadering zijn. Het is ook zo dat als e-commerce een belangrijke rol gaat krijgen binnen het hele retailgebeuren, het laatste wat zal worden opgeofferd de high street zijn.

De heer De Groot vindt dat een goede samenvatting. Je kunt zien dat retailers die ooit zijn begonnen als onlineverkoper inmiddels ook in high streets op de betere plekken willen zitten. Nespresso is hiervan een voorbeeld en ook Amazon.com wil nu in Engeland een eerste fysieke winkel hebben. Retailers hebben

het contact met de consument nodig; dat zullen ze treffen op mooie locaties zoals een Oude gracht of Kalverstraat.

De heer Keyner vindt het duidelijk en wil over naar Frankrijk. Hij heeft begrepen dat het bruto huurvolume ruim 17% hoger ligt dan het oude volume. Hij zag ook dat de huurprijzen van de Franse portefeuille in het algemeen een kleine 5% onder de marktprijs liggen. Waarom dit verschil?

De heer De Witte legt uit dat er inderdaad een aantal goede verhuringen zijn gedaan op mooie plekken. Denk bijvoorbeeld aan winkelcentrum Val Thoiry; dat ligt aan de grens van Zwitserland en heeft geprofiteerd van de koersverschillen tussen de Zwitserse frank en de Euro. De bezoekersaantallen in dat centrum zijn daardoor enorm gestegen. Dat heeft geleid tot nieuwe verhuringen op hogere huurniveaus. Een ander voorbeeld in Frankrijk zijn de verhuringen die wij hebben gedaan in de Lille-portefeuille. Wij hebben deze portefeuille als onderverhuurd aangekocht met het idee daar in de toekomst huurgroei te realiseren. We doen dat stap voor stap en de economische ontwikkelingen helpen daar niet bij. We hebben wel in Frankrijk in het afgelopen jaar een paar mooie stappen gemaakt. Over de verschillen in marktniveau; soms zijn we bezig met bestaande huurders en verlengingen die je niet zomaar ineens naar het hoogste niveau kunt trekken. Daar zit op de langere termijn wel potentie in. Het verschil waar we het hier over hebben is niet structureel maar hangt samen met het feit dat wij in het verleden een aantal panden hebben gekocht die waren onderverhuurd.

De heer Keyner wil dan graag een toelichting op Spanje. De bruto huromvang is daar met een kleine 22% gedaald. Dit is het gevolg van acties om de bezettingsgraad enigszins op peil te houden. De marktprijs is slechts 8% gedaald. De nieuwe contracten zouden dus misschien wel 8% lager moeten zijn, maar die 22% is misschien ontstaan door te positieve waarderingen van het vastgoed in Spanje?

De heer De Witte noemt dat een grote bestaande huurder in Madrid Sur is vervangen door een betere huurder, maar dat heeft wel wat gekost. Vastned vond een goede trekker van klanten in het winkelcentrum belangrijker; zo gaan wij nu meer te werk. Het gaat economisch gezien niet goed in Spanje en dan moet je zorgen dat de objecten verhuurd blijven.

De heer Keyner geeft tenslotte een compliment omdat Vastned de bezettingsgraad van 92% heeft weten te behouden en hoopt dat dit in de komende jaren ook wordt vastgehouden.

De heer Koedam heeft een aantal vragen die aansluiten bij de vorige vragen. De heer Koedam stelt vast dat het leegstandspercentage een steeds onbelangrijker gegeven wordt in het jaarverslag. Niets is erger dan lege winkelpanden en iedereen in dergelijke straten zou deze panden graag verhuurd zien. Dat betekent dat het belangrijke cijfer van de leegstand een onbelangrijke factor aan het worden is en dat vereist eigenlijk een nieuwe manier van presenteren van de cijfers. Je kunt wel pronken met een hoge bezettingsgraad, maar als de helft van de huurders er voor de helft van de prijs in zit dan hoef je daar niet trots op te zijn. De inzichtelijkheid die de VEB net al probeerde duidelijk te krijgen wordt door de heer Koedam onderstreept.

De heer De Witte geeft aan dat er inderdaad bij de cijfers de bezettingsgraad is aangegeven, maar dat ook de like-for-like groei als element is opgenomen. Daaruit blijkt ook of je vooruit gaat op je huurniveaus. Het is goed om te melden dat wij verhuringen hebben gedaan op hoge huurniveaus omdat deze op hele goede locaties liggen. Dat onderschrijft de strategie die we gekozen hebben, namelijk dat deze locaties ook in moeilijker tijden de aantrekkingskracht behouden voor retailers. De bezettingsgraad moet ook niet het enige criterium zijn voor een vastgoedportefeuille, zo zijn ook de like-for-like groei en cashflow minstens zo belangrijk.

De heer Koedam vraagt of het mogelijk is om aan te geven in welke landen en winkelcentra Vastned geconfronteerd wordt met het feit dat zij voor de helft van de bestaande huur moeten verhuren om leegstand te voorkomen.

De heer De Groot vindt dat de situatie niet zo erg is als wordt geschetst. In Spanje staan hele winkelcentra leeg die overigens niet ons bezit zijn. Dat is een fenomeen dat wij in Nederland niet kennen. Wij hebben hier een restrictief huurbeleid ten aanzien van de retailmarkt. Dat betekent dat je nooit het maximum aan huur op een locatie kunt realiseren maar aan de andere kant heeft het als voordeel dat je nooit enorme uitslagen in de huurprijs naar boven of beneden krijgt. Retailers kunnen dus altijd op die plek hun geld verdienen. In Spanje hebben we juist gezien dat je in aan huur kon vragen wat je wilde. Dat heeft als voordeel in goede tijden dat de huren oplopen maar als nadeel dat deze stevig kunnen dalen als de markt verslechterd. Ik ben dan ook heel trots op onze Spaanse landenmanager zoals hij het team weet te motiveren. Iedereen binnen het team heeft wel een familielid of vriend die zijn baan kwijt is geraakt. Wij houden de aantrekkelijkheid van de winkelcentra optimaal in een hele lastige markt.

De heer Koedam vindt dat naast de bezettingsgraad ook een langjarig huurcontract met een huurder relatief is geworden. Als een huurder niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen houdt het toch echt op.

De heer De Groot geeft aan dat wij in Spanje wel huurcontracten met retailers hebben van maximaal drie maanden. Wij hebben de afspraak met ze gemaakt om tegen een gereduceerde prijs te mogen huren, maar als een retailer zich aanbiedt die tegen een hogere prijs en langere termijn wil huren moet deze zittende huurder vertrekken. De praktijk leert dat retailers hierop ingaan omdat het voor hen flexibiliteit biedt en voor ons is iedere maand huur weer een maand inkomen.

De heer Koedam geeft aan daar heel blij mee te zijn. Hij heeft nog een vraag over de definitie van de high street shops. Als Rotterdammer las de heer Koedam dat de Zwart Janstraat te Rotterdam een high street shop is?

De heer De Groot verklapt de heer Koedam dat de Zwart Janstraat op de verkooplijst staat. Met de definitie bedoelen wij bijvoorbeeld meer een Kalverstraat te Amsterdam en de Oude gracht in Utrecht; daar waar er meer is dan een straat met een leuke winkelgevel. Het gaat om de totale beleving; een (vaak historische) binnenstad met galerieën, een goede sfeer etc. Denk aan steden als Breda, Amsterdam, Den Haag, Den Bosch, Utrecht e.d.

De heer Koedam geeft aan dat het genoemde over Rotterdam ook geldt voor andere plaatsen zoals Ridderkerk. Dat zijn toch niet echte high street shops; deze lijken in het nieuwe beleid te zijn gepropt.

De heer De Groot geeft aan dat de verkopen die zijn gedaan allemaal de Zwart Janstraten uit de portefeuille waren. We kunnen natuurlijk een heel winkelcentrum verkopen en dan de aandeelhouders vertellen dat het aandeel high street omhoog is gebracht maar dan zijn wij elkaar voor de gek aan het houden.

De heer Koedam geeft aan graag transparantie te willen. Dan zou Vastned dergelijke panden misschien met een sterretje kunnen aangeven.

De heer De Groot geeft aan ook bezig te zijn met het aanbrengen van veel meer kwaliteit in de portefeuille met als kapstok high street shops.

De heer Van der Voorst (VBDO) geeft zijn complimenten aan Vastned omdat het thema duurzaamheid wordt opgepakt. Dat is ook nodig aangezien er enorme uitdagingen zijn zoals klimaatverandering, uitputting van grondstoffen, stijgende energieprijzen. Vastned heeft een praktische benadering omtrent



duurzaamheid gekozen waarbij de combinatie van een positief rendement en duurzaamheid centraal staan. Duurzaamheid moet men ook zien als een business opportunity; een goed voorbeeld is het winkelcentrum Madrid Sur waar Vastned 40% energiebesparing heeft gerealiseerd. Duurzaamheid is eigenlijk ondernemen. Maar Vastned zou aan de buitenwereld moeten laten zien hoe goed zij presteert op het gebied van duurzaamheid. Dit kan door allereerst een MVO-verslag uit te breiden met meer data, omtrent zaken als CO<sup>2</sup>-missie, energie- en waterverbruik, ziekteverzuim. Daarnaast het verstrekken van informatie over het feit of Vastned bezig is met het opstellen van groene huurcontracten en het certificeren van objecten. Wil Vastned deze punten volgend jaar in het verslag meenemen?

De heer De Groot vindt duurzaamheid voor Vastned belangrijk, zo zijn wij druk doende om panden in Nederland te certificeren. Wij hopen er volgend jaar in het jaarverslag meer over te vertellen.

De heer Van der Voorst begrijpt dat er geen grote veranderingen omtrent data zullen gaan plaats vinden, zullen deze zaken wel stap voor stap gaan plaatsvinden?

De heer De Groot geeft aan dat dit correct is. Daar waar wij zaken kunnen aanpakken doen we dat maar wij zijn een relatief klein fonds en dat betekent dat wij op hele korte termijn niet alle idealen kunnen verwezenlijken. Het staat echter wel bij ons op de agenda.

De heer Van der Voorst vindt dat een mooi streven en hoopt dat de duurzame belegger dat ook zo waardeert. Hij informeert tenslotte nog naar de samenwerking tussen Vastned en de huurder om winkelpanden te verduurzamen.

De heer De Groot geeft aan dat samenwerking bij bestaande huurcontracten lastig is, Daarentegen, bij nieuwe huurcontracten is het een thema dat de asset manager met de huurders bespreekt. Het is op termijn ook in het belang van de huurder.

De heer Van der Voorst informeert of er ambities met betrekking tot de doelstellingen zijn als het gaat om bijvoorbeeld duurzame energie. Het gaat dan om kwantitatieve doelstelling, bijvoorbeeld dat Vastned ernaar streeft dat er in 2015 20% CO<sub>2</sub> reductie is.

De heer De Groot: weet deze getallen niet concreet te noemen. en geeft aan dat Vastned geen algemene doelstellingen heeft op dit vlak.

De heer Van der Voorst heeft begrepen dat de opkomst van webshops geen bedreiging is voor Vastned. Wordt er nog iets gedaan om langdurig leegstaande objecten te verhuren?

De heer De Groot legt uit dat de werkzaamheden van de asset managers er onder andere op zijn gericht om leegstand tegen te gaan dus dat is inherent aan het werk. Als een locatie lang leeg staat zullen wij er alles aan doen om een pand verhuurd te krijgen; denk maar aan het eerder genoemde over Spanje.

De heer Van der Voorst vindt het belangrijk dat er in het jaarverslag informatie komt over de bezoekersaantallen van high streets en winkelcentra. De banken vragen ook om dit soort gegevens voor financieringen en misschien is het ook voor de aandeelhouders interessant.

De heer De Groot geeft aan dat we dat deze informatie wordt verzameld waar dat mogelijk is, zoals bijvoorbeeld in Spanje. Deze informatie is toegankelijk voor banken en anderen tegen een vergoeding. Wij zullen dat echter om bedrijfseconomische redenen niet zomaar prijsgeven.

De heer Dekker informeert naar hetgeen is aangegeven over het aanscherpen van de eigen definitie van high street shops. In het jaarverslag is gemeld dat u strenger bent gaan selecteren en bent teruggegaan van 55% naar 49% high street shops in de bestaande situatie. In Nederland lijkt er sprake te zijn van een

verslechtering van de markt in een korte periode; hoe kijkt u daar tegenaan? En begint u te merken dat ingeval huurders failliet gaan of die op tijd tot liquidatie besluiten dat het moeilijker blijkt om die panden tegen acceptabele prijzen te verhuren? De charme van winkels boven kantoren is dat je weinig hoeft te verbouwen; de huurder neemt veel meer zelf voor zijn rekening. Wellicht gaat dat verschuiven als die markt zeker in de aanloopgebieden moeilijker wordt? Gaat Vastned nu in de praktijk meer verbouwen of zoekt u dan liever een andere eigenaar voor die panden?

De heer De Groot geeft aan dat de strategie focust op de high streets en dus niet op de aanloopstraten. Wij zitten nauwelijks in dit soort straten en hebben daar dus ook niet veel ervaring mee. Er is wel minder besteedbaar inkomen en sommige retailers voelen dat. Als we over verbouwen praten dat hoeven wij dat zelden te doen. Soms geven we een maand huurvrij zodat de huurder tijd heeft om zijn pand te verbouwen. Het zijn dus geen toestanden als in de kantorenmarkt.

De heer Kwint komt terug op de opmerking dat er in Spanje locaties op een hoge bezettingsgraad worden gehouden door een lagere huur. Dat wordt soms ook gerealiseerd via omzethuren; hoe gaat Vastned hiermee om?

De heer De Groot geeft aan dat wij dan specifiek te maken hebben met Spanje en een zeer uitdagende markt. Om te voorkomen dat we leegstand in winkelcentra hebben, moeten we wel eens een veer laten. Dan kan het zo zijn dat de huurder een lagere huur mag betalen maar dat er wel een omzethuur wordt berekend over het gedeelte dat Vastned daarmee mist. Er is geen standaardoplossing voor deze situatie, wij proberen per retailer en soort unit zo creatief mogelijk te zijn. Daar maakt de omzethuur onderdeel van uit. Dit is overigens ook deels cultuurbepaald, zo is in Nederland nauwelijks sprake van omzethuren. Wij koersen op een stabiel resultaat. In sommige gevallen kan het een positieve zaak zijn om in de onderhandelingen nog iets over omzethuur op te nemen, mits de markt daar rijp voor is. In Nederland willen de meeste retailers en beleggers er niet aan, in Spanje daarentegen wel.

De heer Kolff constateert dat er geen vragen meer zijn en gaat over tot het proefstemmen

#### **4. Voorstel tot het vaststellen van de jaarrekening over het boekjaar 2011**

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld de jaarrekening van Vastned over het boekjaar 2011 vast te stellen.

De heer Keyner wil graag voor het stemmen nog een vraag stellen om te achterhalen of er potentieel in het directe beleggingsresultaat zit. Dat heeft te maken met de operationele kosten, waarover u eerder al waarschuwde rondom de fusie van VastNed Offices/Industrial. Als we kijken naar de vier grootste landen dan is de kostenstructuur heel verschillend. Nederland en Spanje hebben ongeveer 15% operating expenses ten opzichte van de huuropbrengsten. Frankrijk en België liggen bijna de helft lager; waar komt dat door?

De heer De Groot geeft aan dat dit deels te maken heeft met de huurwetgeving. In Frankrijk kan men een deel van de operationele kosten aan de huurders doorberekenen en dat is in Nederland niet het geval.

De heer Kolff gaat over tot stemming.  
De stemuitslag is als volgt:

6.766.654 stemmen voor,  
243 stemmen tegen,  
2 onthoudingen,  
waarmee het voorstel is aangenomen.

## 5. Toelichting op het dividendbeleid

Op basis van het bestaande dividendbeleid, wordt 100% van het directe beleggingsresultaat per aandeel Vastned uitbetaald. Aan de Algemene Vergadering wordt voorgesteld om aandeelhouders een keuze te bieden om het slotdividend geheel in contanten te ontvangen dan wel geheel in aandelen ten laste van de agioreserve, met dien verstande dat in verband met de fiscale uitdelingsverplichting onder de FBI-eisen over 2011 een minimumbedrag van € 23,6 miljoen van het totale dividend in contanten dient te worden uitgekeerd.

## 6. Voorstel tot het vaststellen van het dividend over het boekjaar 2011

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld om het slotdividend over het boekjaar 2011 vast te stellen op € 2,52 (na aftrek van het interim dividend). Daarbij krijgen aandeelhouders de keuze om dit dividend geheel in aandelen Vastned danwel in contanten uitgekeerd te krijgen. Dit punt wordt in stemming gebracht en de stemuitslag is als volgt:

6.992.304 stemmen voor,  
243 stemmen tegen,  
3 onthoudingen,  
waarmee het dividendvoorstel is aangenomen.

## 7. Voorstel tot het verlenen van décharge aan de leden van Directie

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld de leden van de Directie décharge te verlenen voor de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar 2011. De heer Kolff verzoekt te stemmen voor het verlenen van decharge. De stemuitslag is als volgt:

6.864.756 stemmen voor,  
82.653 stemmen tegen,  
45.140 onthoudingen,  
waarmee het voorstel is aangenomen.

## 8. Voorstel tot het verlenen van décharge aan de leden van de Raad van Commissarissen

Aan de Algemene Vergadering wordt voorgesteld de leden van de Raad van Commissarissen décharge te verlenen over het door de Raad van Commissarissen gehouden toezicht op het door de Directie gevoerde bestuur over het boekjaar 2011. De heer Kolff gaat over tot stemming. De stemuitslag is als volgt:

6.864.441 stemmen voor,  
82.854 stemmen tegen,  
44.967 onthoudingen,  
waarmee het voorstel is aangenomen.

## 9. Stand van zaken op het vlak van Corporate Governance

De heer Kolff: Vastned heeft in 2011 belangrijke stappen gezet op het terrein van corporate governance. De corporate governancestructuur is op diverse punten verbeterd. Zo is de stichting prioriteit afgeschaft en zijn de heren De Groot en De Witte in persoon directeur van de beursgenoteerde NV geworden. Ten aanzien van een afwijking van de Code is inmiddels met de heer De Witte overeenstemming bereikt over zijn benoemingsperiode als statutair directeur. De heer De Witte is door de Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders van 25 november 2011 voor onbepaalde tijd benoemd als statutair directeur van Vastned. Echter, de heer De Witte is met de Raad van Commissarissen overeengekomen dat hij in lijn

met de Code, per 25 november 2011 voor een periode van vier jaar is benoemd. Overige afspraken worden gehandhaafd. Vastned onderschrijft de Code en voldoet aan de daarin gestelde eisen.

#### **10. Bekrachtiging benoemingstermijn lid van de Directie**

Aan de Algemene Vergadering wordt voorgesteld om de benoemingstermijn van de heer T.T. J. de Groot gelijk te laten lopen met de heer De Witte, te weten dat de benoemingstermijn ingaat per 25 november 2011 voor een periode van vier jaar. De stemuitslag is als volgt:

6.969.098 stemmen voor,  
243 stemmen tegen,  
44.968 onthoudingen,  
waarmee het voorstel is aangenomen.

Voor het volgende agendapunt geeft de heer Kolff voor de laatste keer het woord aan de voorzitter van de remuneratiecommissie, de heer Klaas Westdijk.

#### **11. Remuneratierapport Directie 2011**

De heer Westdijk licht toe dat Vastned vorig jaar op beloningsgebied heeft geacteerd onder twee beloningsbeleiden; het oude beleid dat was vastgesteld in 2004 en het nieuwe beleid dat is goedgekeurd in de BAvA van 25 november 2011.

In het oude beleid was er een bonus gerelateerd aan het directe beleggingsresultaat; deze bonus is niet toegekend aangezien het direct beleggingsresultaat per aandeel 2011 (gecorrigeerd voor de gemiddeld gewogen inflatie) lager was dan dat over het boekjaar 2010.

Daarnaast zijn twee jaar eerder aan de directie als bonus voorwaardelijk aandelen toegekend. Deze toekenning zou onvoorwaardelijk worden indien over het boekjaar 2011 het direct beleggingsresultaat per aandeel tenminste € 4,03 zou bedragen. Aangezien aan deze voorwaarde niet is voldaan, verviel de voorwaardelijke toekenning van deze aandelen.

Dan was er tot slot nog een persoonlijke bonus die was gerelateerd aan een ordentelijke beëindiging van de samenwerking tussen Vastned Retail en VastNed Offices/Industrial, het aantrekken van alternatieve financiering en het succesvol neerzetten van een nieuwe Vastned organisatie. Deze bonus is wel behaald omdat deze doelen op een efficiënte wijze zijn volbracht. Ik durf hier wel uit te spreken dat de kosten van de hele operatie in wezen is betaald door de bijdrage die VastNed Offices/Industrial heeft geleverd. Op een kleinigheid na heeft het de aandeelhouders van Vastned Retail niets gekost.

Als we kijken naar de toekomst dan is er sprake van een nieuwe filosofie. In de oude situatie was er een hoog betaalde CEO en aanzienlijk minder betaalde collega's. Er is nu een meer egalitair denkende directie, waarbij er wel enig onderscheid is. Ten opzichte van de vorige CEO is de beloning van de huidige CEO lager en de variabele beloning is verhoogd. Dat kan maximaal oplopen tot een jaarloon, waarvan 60% op basis van lange termijn en 40% op basis van korte termijn is. De lange termijn variabele beloning wordt uitgekeerd in aandelen en de korte termijn beloning wordt door de directie gebruikt om aandelen te kopen, voor zover zij nog niet minstens de helft van hun jaarloon in aandelen van de vennootschap bezitten. De directie spant zich in om het eigen belang parallel te laten lopen met dat van de aandeelhouders.

De heer Keyner vindt het er heel redelijk uitzien en maakt wel eens anders mee. de VEB maakt op dit punt graag een compliment in plaats van het meestal kritische commentaar.

De heer Westdijk dankt de heer Keyner daarvoor, want hij heeft inderdaad wel eens anders meegemaakt.

## 12. Voorstel tot het wijzigen van de bezoldiging voor leden van de Raad van Commissarissen

De heer Westdijk licht toe dat de remuneratie van de leden van de Raad van Commissarissen en zijn commissies is laatstelijk vastgesteld in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 4 april 2006. De Raad van Commissarissen heeft de remuneratie van haar leden gebenchmarked met vergelijkbare vennootschappen. Hieruit volgt dat de remuneratie van de voorzitter, vicevoorzitter en de leden van de Raad van Commissarissen de laagste was van haar *peer group*. De bedragen die gemiddeld waren lagen tussen de € 35.000 en € 40.000 voor de voorzitter; wij zijn op € 38.000 uitgekomen in ons voorstel. Het beloningsbedrag voor de commissarissen is niet aangepast en zit op € 30.000. Dat vinden wij in alle bescheidenheid een redelijk voorstel. Als zich geen grote veranderingen voordoen, willen wij dit voor een periode van drie jaar aanhouden. Er zit een wet aan te komen die een opdrijvend effect heeft op de beloning van commissarissen. Het is voorlopig controversieel verklaard maar ik denk dat het er wel van gaat komen. De Raad van Commissarissen stelt de vergadering voor om de vaste vergoeding van de Raad van Commissarissen in lijn te brengen met de markt, conform de toelichting op de agenda.

De heer Kolff brengt dit voorstel in stemming, de stemuitslag is als volgt:

7.009.707 stemmen voor,  
1.250 stemmen tegen,  
3.851 onthoudingen,  
waarmee het voorstel is aangenomen.

## 13. Herbenoeming commissaris de heer P.M. Verboom

De heer Verboom treedt conform het rooster van afreden af als lid van de Raad van Commissarissen. Hij is beschikbaar voor herbenoeming. De heer Verboom heeft zijn functie als lid van de Raad van Commissarissen op adequate wijze vervuld en heeft naast zijn ruime bestuurlijke ervaring, onder meer diepgaande kennis op financieel gebied en op het terrein van vastgoedbeleggingen. In zijn functie van voorzitter van de auditcommissie heeft hij belangrijke bijgedragen geleverd. De Raad van Commissarissen doet het voorstel aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders om de heer Verboom te herbenoemen voor een periode van vier jaar.

De heer Dekker heeft een vraag over principes. Deze gaan meestal over geld maar in dit geval niet. Vastned voert twee kandidaten op en hij kan zich uitstekend vinden in kandidaat nummer één. Hij zou het echter op prijs stellen als er ook heel kritisch wordt gekeken naar de tweede voordracht en dan met name naar de leeftijd. De oude regeling lag op een leeftijd van 72 jaar. Met alle respect geeft de heer Dekker aan het op prijs te stellen dat de kandidaat boven deze leeftijd niet voor benoeming wordt voorgesteld. Het gaat dan niet om de persoon maar om de principes.

De heer Koedam vraagt of volgend jaar de heer Van Nievelt weer als tweede kandidaat wordt genoemd.

De heer Kolff geeft aan dat er waarschijnlijk nieuwe wetgeving komt waardoor deze 'poppenkast' niet nodig is. Er wordt overgegaan tot stemming. De stemuitslag is als volgt:

6.952.073 stemmen voor de heer Verboom,  
45 stemmen voor de heer Van Nievelt,  
17.224 stemmen tegen de bindende voordracht,  
44.967 onthoudingen,  
waarmee de heer Verboom is herbenoemd. De heer Kolff feliciteert de heer Verboom met deze herbenoeming.

#### 14. Benoeming commissaris mevrouw M. Bax

De heer Kolff is verheugd om Marieke Bax voor te stellen voor de benoeming als lid van de Raad van Commissarissen. Marieke Bax heeft ruime ervaring opgedaan bij internationaal opererende en beursgenoteerde ondernemingen vanuit diverse disciplines. Met name haar ervaring bij Sara Lee Corporation (negen jaar) op het vlak van fast moving consumergoods heeft belangrijke raakvlakken met pan-Europese retail. Verder maken haar uitgebreide kennis op het vlak van corporate governance en ervaring als lid van de Raad van Commissarissen van CSM Nederland haar tot een waardevolle toevoeging aan de Raad van Commissarissen van Vastned. Marieke Bax is ook lid van de Raad van Toezicht van respectievelijk het Frans Hals Museum, het Fonds Podiumkunsten en De Kleine Komedie. Tot slot is zij lid van de Monitoring Commissie 'Talent naar de Top'.

De heer Westdijk treedt conform het rooster van aftreden af als lid van de Raad van Commissarissen van de Vennootschap. Door de Raad van Commissarissen is in overeenstemming met de statutaire bepalingen een bindende voordracht opgesteld. De Raad van Commissarissen doet het voorstel aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders om mevrouw Bax te benoemen voor een periode van vier jaar. De heer Kolff gaat over tot stemming. De stemuitslag is als volgt:

6.927.561 stemmen voor mevrouw Bax,  
37.782 stemmen voor de heer van Nievelt,  
1.179 stemmen tegen de bindende voordracht,  
47.789 onthoudingen,  
waarmee mevrouw Bax is benoemd.

De heer Kolff feliciteert mevrouw Bax van harte en wenst haar succes met haar benoeming als nieuw lid van de Raad van Commissarissen.

Namens de Raad van Commissarissen spreekt de heer Kolff zijn dank uit richting de heer Westdijk voor zijn goede bijdragen en de prettige samenwerking in de afgelopen jaren. De heer Kolff noemt in het bijzonder de periode van drukke werkzaamheden toen er een "bod" op Vastned Retail werd gedaan en tijdens de splitsing van VastNed Offices/Industrial. De heer Kolff overhandigt een boeket voor de vrouw van de heer Westdijk.

Er wordt ook afscheid genomen van de accountant, de heer Wieleman. De heer Wieleman gaat Vastned verlaten en gaat bij Deloitte de controle uitvoeren van De Nederlandsche Bank. De heer Kolff feliciteert de heer Wieleman daarmee en dankt hem en zijn collega, de heer Van Ommeren, voor de inzet voor Vastned en aanwezigheid vandaag. Ook dankt de heer Kolff de heer Metzelaar van Stibbe voor zijn aanwezigheid.

#### 15. Rondvraag en sluiting

De heer Keyner laat de vergadering weten dat de VEB nog steeds op een beschaafde manier naast de accountant kan zitten. De heer Keyner geeft de heer Kolff een compliment voor het tijdig afronden van de vergadering. Dat geeft dan nog gelegenheid tot het stellen van twee kleine vragen. Als eerste wordt gevraagd naar de indicatie van de fiscale loan-to-value.

De heer Kolff heeft het antwoord niet voorhanden en deze vraag zal later aan de heer Keyner worden beantwoordt.

De heer Keyner is bij de aandeelhoudersvergadering van NSI geweest en daar was ongeveer een derde deel van de bezoekers bij de vergadering aanwezig. NSI gaf aan 23% van de huurcontracten te moeten vernieuwen in 2012. Bij Vastned is dat 20% en 50% voor het volgende jaar en lijkt daarover redelijk ontspannen. Is Vastned inderdaad optimistisch dat contracten kunnen worden vernieuwd?

De heer De Groot geeft aan dat we in een lastige tijd leven. Met normale inzet scoort vandaag de dag niemand meer. Met betrekking tot afloop van huurcontracten kan de heer De Groot zeggen dat de portefeuille van NSI bestaat uit een deel kantoren door de overname van VastNed Offices/Industrial. Daar is al genoeg over gezegd en geschreven in de afgelopen periode. Bij Vastned Retail geeft het aflopen van contracten juist een mogelijkheid om weer te gaan onderhandelen. Dat geldt vooral in de landen waar het relatief goed gaat zoals België, Frankrijk en Nederland. Het mes snijdt in de retailbusiness aan twee kanten. Het is niet helemaal vergelijkbaar met de kantorenmarkt.

De heer Haverkamp heeft nog een vraag over het dividendbeleid. Normaal is dat 100% van het directe beleggingsresultaat. In welke situaties zou dat kunnen veranderen?

De heer De Witte licht toe dat het dividendbeleid mede afhankelijk is van fiscale regelgeving; dat is een randvoorwaarde bij het dividend. Op dit moment is een verandering van beleid niet aan de orde. Het zou speculeren zijn wanneer het dan wel aan de orde is.

De heer Broenink liep door de Kalverstraat en vroeg zich af wat Vastned eigenlijk doet met de ruimten boven de winkels.

De heer De Groot geeft aan dat die in veel gevallen worden verhuurd. Vastned heeft ongeveer 300 woningen in de portefeuille. Onlangs zijn extra kosten gemaakt om deze woningen helemaal up to date te maken qua veiligheid, zoals door het plaatsen van brandmelders.

De heer Kolff dankt alle aanwezigen voor hun aanwezigheid en sluit om 16.45 uur de vergadering.

-----  
Voorzitter drs. W.J. Kolff

-----  
Secretaris M.C. Magrijn LL.M