

# NOTULEN VAN HET VERHANDELDE IN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN VASTNED RETAIL N.V. OVER BOEKJAAR 2015

Woensdag 20 april 2016 van 13.00 uur - 14.45 uur,  
Rosarium, Amstelpark 1, Amsterdam.

**Voorzitter:** drs. W.J. Kolff, voorzitter van de Raad van Commissarissen van Vastned Retail N.V.  
(‘Vastned’ of de ‘Vennootschap’)

**Secretaris:** mr. M.C. Magrijn, General Counsel van Vastned

## AGENDAPUNT 1

## OPENING EN MEDEDELINGEN

**De heer Kolff:** goedemiddag dames en heren, welkom bij de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (‘AvA’) van Vastned over boekjaar 2015, hierbij open ik de vergadering. Ik constateer 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, via ABN AMRO en zijn sinds 9 maart jl. te raadplegen op de website.

Ik benoem de heer Magrijn tot secretaris van deze vergadering en wij zullen u zodra deze informatie bekend is, informeren over het aanwezige aantal stemgerechtigde aandeelhouders in deze vergadering. In totaal zijn er vandaag 14 agendapunten die wij zullen behandelen. De agenda met de te bespreken onderwerpen ziet u ook hier achter mij.

Ik zou graag, mocht u geen vragen hebben over de agenda en mededelingen, overgaan tot het tweede agendapunt van de vergadering. Graag geef ik daarvoor het woord aan de CEO van Vastned, Taco de Groot. Hij zal een toelichting geven op het afgelopen boekjaar en zijn visie op diverse ontwikkelingen en hoe deze van invloed zijn op Vastned. Reinier Walta, CFO van Vastned, zal in aanvulling op de toelichting van Taco nader in gaan op de effecten die deze ontwikkelingen hadden op de financiële resultaten over 2015 en de financieringsportefeuille.

## AGENDAPUNT 2

## VERSLAG VAN DE DIRECTIE OVER HET BOEKJAAR 2015

**De heer De Groot:** dank je Wouter, namens mij ook van harte welkom op deze AvA. Voor ik ga vertellen wat 2015 voor Vastned betekende, wil ik ook gelegenheid nemen om mijn collega’s hier in Nederland en in het buitenland te danken. Zonder hun collegialiteit en inzet hadden wij deze resultaten niet kunnen bereiken. En ook wil ik de leden van de Raad van Commissarissen bedanken voor hun inzet, raad en daad in het afgelopen jaar. In 2015 hebben wij goede resultaten behaald, zowel financieel als strategisch. We hebben een aantal prachtige acquisities in Amsterdam, Antwerpen en Parijs gedaan en een groot aantal, vooral kleinere panden verkocht in plaatsen als Purmerend, Angers en Vilvoorde. Door deze acquisities en desinvesteringen vergroten we de kwaliteit van de portefeuille wat naar ons idee nodig is, gezien de tweedeling in de retailmarkt waarvan wij denken dat die nog maar net begonnen is. De tweedeling zien we onder retailers en onder straten. De populaire winkelstraten zullen nog populairder worden, maar daarover straks meer.

Reinier Walta (CFO) zal de financiële resultaten toelichten en daarin zult u zien waarom wij ervan overtuigd zijn dat onze focus op groei van deze premium city high street shops de juiste keuze is.

Door de aan- en verkopen en de gerealiseerde waardeinstijgingen, hebben wij het aandeel premium city high street shops dit jaar weten te vergroten van 60% naar 68%. Ons doel is om dit naar 75% te laten groeien.

In het team in België zal ook een en ander gaan veranderen. Vastned Retail Belgium NV, waar wij grootaandeelhouder van zijn met een belang van 65,5%, krijgt een eigen management. Voorheen was het zo dat Vastned Retail Belgium NV en Intervest Offices & Warehouses NV het management deelden. Dit stamt nog uit het verleden. Nu de aandeelhoudersstructuur van Intervest is gewijzigd en NSI NV geen grootaandeelhouder meer is, vonden wij het een goed moment om dit te veranderen. Het management kan zich hierdoor volledig focussen op Vastned Retail Belgium en hoeft de tijd niet meer te verdelen tussen twee beursfondsen. Rudi Taelmans, die nu COO is van Vastned Retail Belgium NV, wordt samen met mij CEO en Reinier Walta wordt de CFO van Vastned Retail Belgium. Dat Reinier CFO en ik mede-CEO wordt, zal ook de banden tussen Vastned Retail NV en Vastned Retail Belgium NV verder versterken en de lijnen nog korter maken. Eén en ander moet nog wel worden geaccordeerd door de Belgische financiële toezichthouder, de FSMA.

Op deze slide wordt duidelijk waarom wij de strategische keuze gemaakt hebben om de portefeuille van premium city high street shops verder uit te breiden. Op alle belangrijke parameters presteren ze goed. De bezettingsgraad was nagenoeg 100% en ook de like-for-like huurgroei was positief. De waardeinstijging van de premium city high street shops heeft er zelfs voor gezorgd dat de waarde van de totale portefeuille dit jaar is gestegen met 1,7%.

Het direct resultaat steeg in 2015 naar € 2,58 per aandeel. Belangrijke reden voor deze stijging ten opzichte van vorig jaar toen het direct resultaat € 2,44 bedroeg, is dat wij in 2015 onze financieringskosten fors hebben weten te verlagen. Ook het indirect resultaat was per aandeel € 0,86 positief, ten opzichte van € 0,77 negatief per aandeel vorig jaar. Dit kwam vooral door de waardeinstijgingen van premium city high street shops en de positieve verkoopresultaten.

Laten we kijken tegen welke achtergrond we deze resultaten hebben weten te realiseren en dan wil ik de Nederlandse retailmarkt als voorbeeld gebruiken. Het afgelopen jaar gebeurde er veel onder retailers en was er in de media ook veel aandacht voor het retaillandschap in Nederland. Laat ik maar met de deur in huis vallen en beginnen met het faillissement van V&D. Dit heeft toch het hele jaar wel gespeeld. Eerst de pogingen van de verschillende partijen om V&D te laten voortbestaan en toen eind van het jaar toch het faillissement, waardoor veel mensen, heel spijtig, hun baan verloren. De tweedeling bij locaties zie je ook bij de V&D's. Voor bepaalde locaties meldde zich als snel een nieuwe huurder. In Den Haag bijvoorbeeld komt Decathlon in de oude V&D unit. Wij hebben op het Buikslotermeerplein in Amsterdam-Noord V&D als huurder, wij voeren nu afrondende gesprekken met drie retailers. Het pand wordt naar verwachting geheel verbouwd en opnieuw ingedeeld waardoor er dit jaar geen huurinkomsten uit dit pand zullen komen. V&D is slechts één voorbeeld van de diverse faillissementen die we de afgelopen vijf jaren gezien hebben. In totaal gingen in Nederland 20-25 ketens failliet. Denk bijvoorbeeld aan Free Record Shop, Miss Etam, Schoenenreus en recentelijk Perry Sport en Aktiesport.

Hoe kan dat en waar ligt het aan dat deze retailers het hoofd niet boven water kunnen houden? Naar mijn idee zijn dit allemaal retailers die blind hebben vastgehouden aan hun formules uit de jaren '80. De wereld is alleen veranderd. Iets in de winkel zetten en hopen dat het wordt verkocht, werkt niet meer. Consumenten zijn met het internet veel beter geïnformeerd, hebben veel meer keuze en verwachten daarom ook veel meer van een retailer. Retailers moeten zich onderscheiden om succesvol te zijn. De grote internationale ketens die wereldwijd populair zijn zoals H&M, Inditex en Primark weten goed in te spelen op de snel wisselende behoeftes van hun klanten.

Marketing speelt een belangrijke rol voor deze bedrijven. Zij vernieuwen collecties snel, hebben een duidelijke eigen stijl en een goed online platform. H&M heeft voor iedere doelgroep een ander merk dat totaal anders in de markt wordt gepositioneerd en inspeelt op de wens en smaak van die bepaalde groep klanten. En bijvoorbeeld Zara adverteert helemaal niet, dat is best wonderlijk. Zonder advertentiekosten hebben zij een hele succesvolle keten. Hoe weten zij dan toch consumenten de winkel in te trekken? De consumenten weten dat er wisselende collecties zijn; er is altijd iets nieuws in de winkel.

Een andere ontwikkeling waar wij op anticiperen is dat bepaalde retailers elkaar steeds vaker opzoeken. Vragen die wij ons stellen zijn welke andere merken er in de winkelstraat zitten, maken deze merken de straat aantrekkelijk voor onze klanten en op welk gedeelte van de straat komen ze dan graag? Neem bijvoorbeeld de Leidsestraat in Amsterdam. Wij hebben daar het Londense fashionmerk Ted Baker weten aan te trekken. Voor ons betekende dit een forse stijging van de huur en de waarde van het gebouw. Voor de straat als geheel was de komst van Ted Baker natuurlijk ook een prachtige aanvulling. Je ziet deze straat zich ontwikkelen tot een unieke plek voor retailers in het segment tussen de echt exclusieve merken, zoals Luis Vuitton en Prada, en de mass-market merken zoals Zara en H&M.

Ondertussen zijn wij ook aan de slag met onze winkel naast Ted Baker. Daar zaten Rituals en de Coffee Company. Rituals heeft ondertussen een grotere winkel aan de overkant en Coffee Company vertrekt. Van de Gemeente Amsterdam mag je geen panden samenvoegen op de begane grond dus de gevel is ook de afbakening van de winkel. Ten tijde van de aankoop hebben wij het risico genomen om dit object te kopen want er zat wel een verbinding tussen de twee panden in. Vervolgens zijn wij met de Gemeente gaan praten en aangegeven dat we ook woningen boven de winkels willen creëren. Uiteindelijk hebben we toestemming van de Gemeente gekregen om er een grote winkel van te maken. Daar komt de eerste winkel in Nederland van het Spaanse mannenmodemerk: Scalpers. Ook zij zijn een mooie aanvulling voor de Leidsestraat.

Het afgelopen jaar hebben wij de portefeuille van premium city high street shops met € 164 miljoen kunnen uitbreiden. De grootste aankoop deden we in Amsterdam, op het drukste stuk van de Kalverstraat. Daar kochten we het grote gebouw van 6.000 vierkante meter met de flagship stores van Forever 21 en Pull & Bear, een dochter van Inditex, voor € 108 miljoen.

In Antwerpen hebben we meerdere kleinere historische panden op en rondom de Schuttershofstraat en op de Korte Gasthuisstraat voor in totaal € 29 miljoen gekocht. De Schuttershofstraat is 'de PC Hoofstraat' van Antwerpen.

In totaal hebben we vorig jaar voor zo'n € 3 miljard aan potentiële acquisitiemogelijkheden bekeken. Wij zijn echter erg kritisch in wat we kopen. In de acquisities moet potentie zitten, mogelijkheden om extra ruimte te creëren voor de winkel, of juist woonruimte boven de winkel. Is het het buurpand van een ander pand dat wij al bezitten en kunnen de panden worden samengevoegd tot één. Er moet fantasie in de proposities zitten.

In Amsterdam hebben wij op dit moment de grootste portefeuille premium city high street shops. In totaal is die nu € 257 miljoen waard. Vanuit het verleden hadden we al een paar panden in Amsterdam, maar wij hebben deze portefeuille fors weten uit te breiden de afgelopen jaren. De premium city high street shops die we in eigendom hebben zijn geclusterd rond drie straten. Naar ons idee de drie belangrijkste winkelstraten van Amsterdam. In de Kalverstraat vind je alle bekende mass-market merken, zoals Forever 21, H&M, Pull & Bear, Zara, Mango, Hunkemöller, Vera Moda, Cool Cat etcetera. Dan heb je de Leidsestraat, waar ik net over vertelde en de P.C. Hoofstraat. Dé luxueuze winkelstraat van Amsterdam en ik denk dat ik zelfs kan stellen dé luxueuze winkelstraat van Nederland. Alle luxe merken zoals Luis Vuitton, Prada, Gucci en Hermes hebben hier een winkel. In deze

straat bezaten wij 4 jaar geleden toen wij met de high street strategie zijn begonnen geen enkel pand. Beleggers waren redelijk sceptisch of het ons wel zou lukken om hier tussen te komen, want het was een markt die door particulieren gedomineerd werd. Maar door de juiste instelling en niet bang te zijn om 10 keer nee te horen te krijgen en snel, efficiënt, maar ook professioneel te handelen hebben wij nu 8 panden in deze straat met huurders zoals Schaaap + Citroen, Burberry en Mulberry.

In Antwerpen hebben wij het afgelopen jaar een aantal acquisities kunnen doen. Voornamelijk op en rond de Schuttershofstraat hebben we de portefeuille vergroot. Ook in Antwerpen is de portefeuille geclusterd rond een paar populaire winkelstraten. Wij willen alleen op de beste plekken van de beste winkelstraten zitten.

Het vormen van clusters op bepaalde straten levert in meerdere opzichten wat op. Als je bijvoorbeeld naast elkaar gelegen panden hebt dan heb je meer flexibiliteit, je kunt ze samenvoegen, of juist splitsen, net waar er vraag naar is. En aan de andere kant verhoogt je zichtbaarheid en bekendheid in de markt. Hierdoor weten partijen, zoals retailers, makelaars, en andere vastgoedeigenaren, die misschien geïnteresseerd zouden zijn in het verkopen van een pand, je eerder te vinden. Zij zien bovendien dat wij serieus en professioneel acteren en een duidelijke strategie hebben, en dat helpt ons in het verder uitbreiden van ons bezit in Antwerpen.

Onze portefeuille in Antwerpen bestaat nu uit 16 high street shops, die verhuurd zijn aan retailers zoals & Other Stories, Massimo Dutti, Rituals, Armani Jeans, Manila Grace en vorige week heeft het bekende Falke, dat kwaliteitssokken en luxueuze dameskousen verkoopt, haar eerste flagshipstore in Antwerpen op de Schuttershofstraat geopend.

Een ander mooi voorbeeld betreft onze eerste acquisities in "Le Marais" in Parijs. De twee naast elkaar gelegen high street shops zijn nu verhuurd aan Adidas en Suite341. Wij zullen deze twee winkels samenvoegen tot één grote winkellocatie van bijna 400 vierkante meter. Dit is uniek voor Le Marais. In het algemeen zijn de winkels hier namelijk zo tussen 75 en 150 vierkante meter. Hierdoor zullen wij een grote huurstijging kunnen realiseren. De eerste stappen voor het creëren van een cluster in deze wijk zijn gezet en wij zijn van plan om de portefeuille hier verder uit te breiden. Le Marais is een historische wijk in Parijs waar niet alleen de Parijzenaar graag komt maar ook steeds gewilder is onder toeristen. Hierdoor zien we dat steeds meer retailers, ook grote internationale retailers, zoals Adidas en Sandro, maar ook Maje, Uniqlo, Ted Baker, COS en The Kooples zich hier graag willen vestigen.

Zoals gezegd we afgelopen jaar hebben mooie stappen gezet. De acquisitie van Vredenburg 9 in Utrecht dit jaar is er daar zeker één van. Dit is nu echt een gebouw met fantasie en huurpotentie. Het is een groot pand van ruim 1.600 vierkante meter met een façade van maar liefst 20 meter. Met dit pand zijn er veel mogelijkheden en het ligt ook nog op een geweldige locatie. Het hele plein wordt deze zomer gerevitaliseerd met nieuwe bestrating, bomen en banken. Dit wordt een prachtig plein waar ook de nieuwe ingang van Hoog Catharijne komt. Na deze aankoop bedraagt de totale portefeuille in het historische centrum van Utrecht ruim € 82 miljoen.

Op de vorige slides hebben we het gehad over uitbreiding in de beste winkelstraten van de grotere Europese steden om de kwaliteit van de portefeuille verder te verbeteren. Dat is een manier om dat te bereiken. Wat we aan de andere kant doen is vastgoed buiten de premium cities verkopen dat niet past in de portefeuille.

Afgelopen jaar hebben we in totaal voor ruim € 86 miljoen aan niet-strategisch vastgoed verkocht. De portefeuilles in Frankrijk en België zijn hierdoor voor het overgrote deel opgeschoond. De Franse portefeuille bestaat nu voor 89% uit premium city high street shops. In België voor 59%. In België kent men echter het fenomeen "baanwinkels" en daarvan heeft Vastned enkele in bezit. Dit zijn een soort retailparken, die erg populair zijn onder

de Belgen. Deze assets zullen wij dan ook niet verkopen.

In 2016 zullen wij doorgaan met het verkopen van niet-strategisch vastgoed, vooral in Nederland. Ondanks dat wij ook in Nederland al veel hebben verkocht de afgelopen jaren is ons bezit nog verspreid. Van een gedeelte zouden wij afscheid willen nemen. Bijvoorbeeld van winkels in kleinere plaatsen of gedeeltes van winkelcentra die we nog bezitten. Wel wil ik benadrukken dat we niet al het vastgoed buiten de premium cities willen verkopen. Ook hier zit namelijk kwalitatief goed retailvastgoed tussen, zoals in Eindhoven of Zwolle, waar we het afgelopen jaar toch mooie huurverhogingen hebben gerealiseerd. Dat vastgoed zullen we dan ook behouden.

Dan heb ik nog een mededeling voor de heer Broenink die mij vorig jaar attendeerde dat het bezit aan de Zwart Janstraat in Rotterdam niet past in onze strategie. Ik heb beloofd dat ik een jaar later beterschap zou tonen en ik kan u meedelen dat we het bezit daar hebben verkocht.

Naast de acquisities en desinvesteringen die we het afgelopen jaar hebben gedaan, hebben we dit jaar in totaal 139 huurcontracten afgesloten. We hebben forse huurstijgingen voor de premium city high street shops weten te realiseren, 24,4% hogere huren om precies te zijn. Om dit te bereiken moet je soms buiten de begaande paden denken en handelen. Zoals we hebben gedaan met Ted Baker in Amsterdam, maar ook in Antwerpen. We hoorden dat het Italiaanse high-end fashionbrand Manila Grace zou overwegen om een winkel in België te willen openen, zonder exacte plannen. Hun adviseurs gaven aan nog af te wachten. Wij wilden daar niet op wachten en zijn in het vliegtuig gestapt en hebben in Bologna, op hun hoofdkantoor met de CFO gesproken. Een aantal weken later was de overeenkomst getekend. Creativiteit, proactief en slim handelen dat is de manier waarop wij werken en dat is de manier waarop je een verschil kunt maken.

Bij de non-high street shops werd de daling van huurinkomsten voor € 0,3 miljoen veroorzaakt door het huurcontract dat we met Media Markt hebben vernieuwd op een retailpark in Castellón de la Plana in Spanje. Hier was de afgelopen jaren de markthuurlors gedaald, waardoor bij het vernieuwen van het huurcontract de huur in lijn werd gebracht met de markthuurlors en deze werd verlaagd met ongeveer 34%, oftewel € 300.000.

### **Maatschappelijk verantwoord ondernemen**

Maatschappelijk verantwoord ondernemen ('MVO') staat bij Vastned op de kaart en ik wil graag de stappen die we het afgelopen jaar op dit vlak hebben gezet kort toelichten. Het verbeteren van de leefbaarheid en veiligheid van historische binnensteden is een belangrijk speerpunt binnen ons MVO-beleid. Door het creëren van woonruimte boven winkels leveren wij hier een bijdrage aan. Het afgelopen jaar hebben wij op een aantal locaties goede stappen gezet. In Maastricht op de Grote Staat, op de P.C. Hoofdstraat in Amsterdam en in Utrecht op de Vinkenburgerstraat worden appartementen gecreëerd. Bij deze renovaties en verbouwingen gebruiken wij bovendien uitsluitend duurzame materialen. Dit is één van de doelstellingen die we onszelf gesteld hadden voor 2015 en die we zullen behouden in de toekomst. Een andere doelstelling die ik graag toelicht is het vergroten van het aantal huurcontracten dat we afsluiten met een groene clause. Wij willen hiermee bij onze huurders bewustzijn creëren voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. Voor 2016 hebben wij de groene clause uitgebreid met een ethische clause waarin ook internationale gedragsregels- en normen, kinderarbeid en dierenwelzijn zijn opgenomen. Wij zullen deze clause in de standaardhuurcontracten opnemen.

In totaal hadden we voor 2015 tien doelstellingen geformuleerd die we onderverdeeld zijn in drie categorieën: het verlagen van de negatieve invloed op het milieu, het bevorderen van de gezondheid en welzijn van medewerkers en het leveren van een positieve bijdrage aan de maatschappij. Voor een uitgebreid verslag over de resultaten van deze doelstellingen verwijs ik graag naar het hoofdstuk MVO in ons jaarverslag. Daar vindt u ook de doelstellingen voor 2016.

Reinier Walta (CFO) zal nu een overzicht geven van de financiële resultaten.

**De heer Kolff:** op dit moment is aan aandelen 9.637.235 in de AvA vertegenwoordigd en dat is circa 50,6 % van het totale geplaatste aandelenkapitaal.

### Toelichting op de financiële resultaten

**De heer Walta:** de financiële kerncijfers van 2015 zijn op deze slide weergegeven. Het direct resultaat bedroeg € 2,58 per aandeel en het indirect resultaat € 0,86 per aandeel. Verder wisten we de loan-to-value tussen de gewenste 40 en 45% te houden, met 41,6%. Dit vinden wij een bandbreedte die past bij het behalen van stabielere en voorspelbaardere resultaten. Op de volgende slide gaan we in op de ontwikkeling van het direct resultaat in 2015.

Ten opzichte van 2014 steeg het direct resultaat met € 0,14 per aandeel. Aan de ene kant zorgden de desinvesteringen van niet-strategisch vastgoed voor lagere huurinkomsten van € 0,40 cent per aandeel. Maar dit werd ruimschoots gecompenseerd door extra huurinkomsten van acquisities in premium cities die zorgde voor een stijging van € 0,30 en door een daling van de financieringslasten van € 0,32 per aandeel.

De like-for-like brutohuurgroei van het grootste deel van de portefeuille, de premium city high street shops, was 1,8% positief. De tweedeling tussen de populaire en minder populaire locaties zie je hier ook terug. Op bepaalde locaties in de high street en non-high street staan de huren onder druk, waardoor deze twee categorieën een negatieve like-for-like brutohuurgroei toonden.

De huurgroei die we realiseerden bij het afsluiten van nieuwe huurcontracten op de premium city high street shops zit slechts voor een deel verwerkt in de like-for-like brutohuurgroei, omdat een aantal van de contracten die zijn afgesloten, namelijk pas eind 2015 of zelfs pas dit jaar ingingen of zullen gaan. We hebben ook contracten die wel hernieuwd zijn, maar pas in 2016 zullen ingaan.

De portefeuille groeide van € 1,5 miljard naar € 1,6 miljard dankzij de netto acquisities en de waardeinstijgingen van premium city high street shops. De kwaliteit van de portefeuille is het afgelopen jaar fors verbeterd door de acquisities en desinvesteringen die we hebben gedaan. Door de kwaliteitsverbetering zagen we dat de waardeinstijging van ruim € 50 miljoen van premium city high street shops de daling van de andere twee categorieën ruimschoots compenseerde en de totale portefeuille in totaal met € 25 miljoen in waarde steeg.

Op deze slide staan een aantal belangrijke kerncijfers met betrekking tot de financiering. Zoals u ziet hebben we de gemiddelde rente eind 2015 fors weten te verlagen van 3,5 procent naar 2,7 procent eind 2015. Ook lag het aandeel niet-bancaire leningen, dat bestaat uit de private placements met Pricoa en Axa en de converteerbare obligatielening, boven de door onszelf gestelde grens van 25% met 44,6%. Door spreiding onder financiers zijn wij minder afhankelijk van bankfinanciering geworden. We hebben aan alle convenanten met financiers voldaan.

Ook wordt ons wel eens gevraagd of we met de huidige lage rentes niet langer en meer moeten vastzetten. Er is nu 2/3<sup>e</sup> gefixeerd en 1/3<sup>e</sup> is met een floating rate. Omdat wij in de laatste fase van de transitie zitten, en er nog steeds vastgoed verkocht moet worden, vinden wij het juist belangrijk om flexibiliteit te houden in verband met de timing van acquisities en desinvesteringen.

Als laatste wil ik even kort het dividendvoorstel toelichten. Ons dividendbeleid stelt dat we minimaal 75% van ons direct resultaat als dividend uitkeren. Wij kiezen ervoor om over 2015 een dividend van € 2,05 per aandeel voor te stellen. Dit is 5 eurocent meer dan vorig jaar en 79% van het direct resultaat, dat € 2,58 per aandeel bedroeg.

Op 22 april 2016 zal het aandeel ex dividend gaan en na goedkeuring door jullie, de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, zal de uitbetaling van het slotdividend van € 1,31 per aandeel plaatsvinden op vrijdag 13 mei 2016.

Nu geef ik graag het woord terug aan Taco de Groot (CEO), die de vooruitzichten voor dit jaar verder zal toelichten.

**De heer De Groot:** nog even samenvattend: 2015 was een goed jaar voor Vastned, waarin wij goede stappen hebben gezet met positieve resultaten op de premium city high street shops. Verder zagen we een duidelijke polarisatie tussen retailers én tussen de verschillende winkelstraten. We verwachten dat deze ontwikkeling zich in 2016 door zal zetten.

Een onderwerp dat we nog niet hebben behandeld, is onze portefeuille in Istanbul. De portefeuille is nagenoeg volledig bezet en retailers zijn tevreden met de omzet. De geopolitieke situatie in Turkije baart ons alleen zorgen. De afgelopen jaren hebben we al niet verder uitgebreid in Istanbul en we hebben eerder dit jaar aangegeven alle opties te bekijken. Hieronder valt ook een eventuele verkoop van de portefeuille in Istanbul. Afgelopen jaar hebben wij verschillende gesprekken gevoerd met eventuele kopers maar ook zij besloten om momenteel niet in Turkije te investeren. We zullen alle opties blijven bekijken. De panden staan er bouwkundig goed bij, de huurders zijn tevreden en de omzetten stijgen nog steeds, ondanks dat het toerisme in Istanbul beduidend minder is dan vorig jaar.

Verder zullen wij ons blijven richten op de groei van de portefeuille van premium city high street shops en het verkopen van niet-strategisch vastgoed. We weten niet precies wanneer deze acquisities en desinvesteringen zullen plaatsvinden. De timing hiervan te voorspellen is erg lastig maar heeft wel een effect op het direct resultaat voor 2016. Tegen deze achtergrond, de effecten van de ontwikkelingen het afgelopen jaar op het gebied van retail en de verdere verwachte ontwikkelingen, geven wij een bandbreedte van onze verwachting voor het direct resultaat voor 2016. Wij verwachten dat dit resultaat tussen de € 2,30 en € 2,40 per aandeel zal bedragen.

Ons doel is om 75% van de portefeuille in premium city high street shops geïnvesteerd te hebben. Eind 2015 was dit 68% dus u zult u zich vast afvragen wat de volgende stappen worden? Wanneer we deze mijlpijl hebben bereikt dan zullen wij uiteraard met een update van de strategie komen. U kunt er vanuit gaan dat wij ons blijven richten op kwaliteit van de portefeuille en met focus op groei van de portefeuille van premium city high street shops. Graag wil ik u hartelijk danken voor uw aandacht. Heeft u nog vragen?

**De heer Diaz (Vereniging van Effectenbezitters):** allereerst dank voor de toelichting over 2015 en mijn complimenten voor het jaarverslag; het was helder, goed leesbaar en informatief. Mijn eerste vraag heeft betrekking op het lange termijn rendement. Vastned heeft de focus gelegd op premium city high street. Vorig jaar hebben we het gehad over wat de effecten daarvan zijn op het rendement. De strategie moet leiden tot voorspelbare stabielere rendementen, maar het risicoprofiel neemt ook af waardoor de resultaten minder hoog zijn. Wat we nu zien is dat de rente laag is en dat leidt tot hogere prijzen. De resultaten zijn nu wel goed, mede omdat de financieringslasten laag zijn door de lage rente. Maar wanneer de rente weer toeneemt hoe gaat Vastned het resultaat dan stabiel en voorspelbaar maken en ook nog aantrekkelijk blijven voor de aandeelhouders?

**De heer De Groot:** ik kan zeggen dat wij total return voor ogen hebben bij het rendement op het vastgoed. En door heel pragmatisch stap voor stap de portefeuille uit te breiden in het premium city high street shop segment wordt dit resultaat dan ook voorspelbaarder en stabiel. Dat heeft Vastned in de afgelopen jaren al bewezen.

**De heer Diaz:** de aanschafprijs ligt vast en de financieringskosten liggen eveneens vast want die zijn gerelateerd aan de rente. Wanneer ik naar de jaarrekening kijk bij de scenarioanalyse, lees ik dat als de rente 100 basispunten stijgt, dat een direct effect op het resultaat heeft.

**De heer De Groot:** we weten niet hoe de vastgoedmarkt daarop reageert. Maar ik begrijp uw vraag, kopen wij niet te duur? Wij hebben afgelopen periode voor € 3 miljard aan mogelijkheden bekeken en uiteindelijk voor € 168 miljoen verworven. Wij zijn dus zeer selectief in onze acquisities. Wij kopen niet om te groeien, elke kans die we zien wegen we heel zorgvuldig en daar moet potentie in zitten. Er moet meer zijn dan alleen geld uitgeven van de aandeelhouders en kunnen zeggen dat we weer een pand hebben gekocht. Dus door heel selectief en slim te opereren, zodat we geen fouten maken in de acquisities, weten we deze resultaten neer te zetten en daarmee gaan we gewoon door.

**De heer Diaz:** dan een vraag met betrekking tot de SWOT-analyse in het jaarverslag. Ik heb deze vergeleken met vorig jaar en onder de zwaktes kwam ik een nieuw onderdeel tegen en dat was de beschikbare financiële ruimte voor het plegen van grote acquisities. Ik zou graag een nadere toelichting op dat punt willen, want ik snap het niet helemaal. Wanneer we naar de balans kijken dan is deze namelijk sterk, de solvabiliteit laat het aantrekken van vreemd vermogen toe en er is een ongebruikte faciliteit van bijna € 100 miljoen. En we gaan zo ook nog stemmen over de mogelijkheid van het uitgeven van extra aandelen. Dus waarom is er geen ruimte voor het aangaan van grote acquisities?

**De heer De Groot:** dan moeten we 'grote' denk ik definiëren. Ik vind € 50 miljoen al groot, maar dit punt is opgenomen door onder meer een transactie in Nederland die niet is doorgegaan tussen de heer Rozenbaum en Syntrus Achmea. Dat was een transactie van een miljard: wij kunnen geen transactie in die orde van grootte doen. Natuurlijk hebben wij nog ruimte in de financieringsmogelijkheden, maar we hebben onszelf de restrictie opgelegd, ook vanwege die voorspelbaarheid en stabiele resultaten, niet hoger dan een LTV-ratio van 45% te willen hebben. Wij willen ook niet dat onder de huidige aandeelhouders verwatering optreedt dus wij zijn gelimiteerd om grotere transacties te kunnen doen, bijvoorbeeld een transactie van een miljard.

**De heer Diaz:** u ziet de LTV-ratio als belangrijkste belemmering, ik heb daar nog een vraag over. Met de nieuwe strategie gaat het risicoprofiel van de onderneming naar beneden. Wanneer je het totale risicoprofiel gelijk wilt houden, zou je meer risico kunnen nemen met betrekking tot het aantrekken van vreemd vermogen. Hoe ziet u dit?

**De heer De Groot:** daar verschillen de meningen over. In Continentaal Europa vindt men een LTV-ratio van 45% al conservatief. In Amerika en Engeland vindt men dat agressief en is een LTV-ratio van 25-35% conservatief. Het gaat er om vanuit welk perspectief je kijkt, Vastned heeft een duidelijke mening en die zegt op dit moment 45% als maximum LTV-ratio.

**De heer Diaz:** dan heb ik nog een vraag over de uitrol van de strategie. Tenminste 75% van de portefeuille dient high street premium city te zijn. Ik vraag me af waar dit percentage op is gebaseerd. En is een non high street shop ook van belang om het resultaat een beetje op te krikken? Omdat het een iets hoger risicoprofiel kent en daardoor ook wellicht een rendement?

**De heer De Groot:** we hebben de laatste vier jaar al een keer de lat hoger gelegd. Vier jaar geleden zijn we gestart met de ingezette strategie om te focussen op high street locaties. We hebben toen gezegd dat aandeel op 65% te willen krijgen. We zaten twee jaar later (2014) op de gewenste 65% en hebben de lat vervolgens weer hoger gelegd naar 75%. We hebben in 2014 bij de aanscherping van de strategie aangegeven dat ons doel niet



alleen 75% high street shops moet zijn, maar ook dat de panden in premium cities moeten liggen. Die strategie is dus twee jaar oud. We zitten nu op 68% en stap voor stap gaan we naar de genoemde 75%. Of het nu 70%, 75% of 80% gaat worden is misschien arbitrair. De reden waarom wij wel een gedeelte ander vastgoed aanhouden is om de baanwinkels in België of om de bestlopende Mango in Eindhoven. Die locaties zullen we behouden en dat is ongeveer 25% van de portefeuille. Vandaar de 75% en als we uitzicht hebben op realisatie van de 75%, en dat is best een mijlpaal, zullen we aandeelhouders en de markt informeren wat we ons erna als doel zullen stellen.

**De heer Van Oirschot:** ik hoor en lees dat Istanbul geopolitiek onzeker is. Ik zou dat punt nog iets concreter willen bevragen. Valt Istanbul buiten de strategische focus van Vastned?

**De heer De Groot:** nee, want we hebben in Turkije een goed presterende portefeuille en zijn daar blij mee. We lezen alleen wel de krant en zien wat er gaande is. Als je kijkt in de winkelstraten waar wij bezit hebben dan lopen daar veel mensen in de winkels en zijn de omzetten hoog – beter dan twee jaar geleden. De flagship stores draaien heel goed. Op dit moment kunnen wij niets anders doen dan goed op de panden passen en zorgen dat er binnen ons macht geen gekke zaken gebeuren. Wij hebben de laatste jaren overigens al niet meer geacquireerd in Istanbul.

**De heer Van Oirschot:** er werd net aan de rentelasten gerefereerd en dat deze voor 2/3<sup>e</sup> deel vastliggen. Ik kan me voorstellen dat die laatste 1/3<sup>e</sup> ook wordt vastgelegd. Is de flexibiliteit ook op andere manieren te realiseren? Kunt u iets zeggen over de rentelasten voor 2016?

**De heer Walta:** we hebben –vergeleken met 2014- een aanzienlijke daling van de rentelasten gehad in 2015. We hebben om dit te realiseren een aantal acties ondernomen waaronder de afwikkeling van enkele Swaps en de aankoop van nieuwe Swaps. We verwachten niet dat er in 2016 een grote daling van rentelasten te verwachten is. Zeker ook omdat we nog een deel van de rentelasten “fixed” in de portefeuille hebben. De leningen met Pricoa die zijn aangegaan in 2012 en inmiddels relatief duur zijn, lopen uit de financieringsportefeuille gedurende 2017 t/m 2020. We verwachten in 2016 dus geen spectaculaire daling van de rentelasten.

**De heer Bakker:** op de eerste plaats mijn complimenten voor de duidelijke uitleg van de directie over 2015 en ook van de Raad van Commissarissen. Mijn eerste vraag is aan de heer De Groot en die gaat over de V&D in Amsterdam Noord, deze is in eigendom van Vastned. U geeft aan dat deze unit redelijk snel weer gevuld gaat worden met nieuwe huurders maar u verwacht dit jaar geen huurinkomsten. Maar hoe zit het met het huurniveau; is dat op het niveau van V&D voor faillissement?

**De heer De Groot:** het verlies door het faillissement van V&D in onze huurinkomsten bedroeg bijna € 1 miljoen, het voordeel was dat de gemiddelde huurprijs waartegen V&D huurde, niet al te hoog was. Dus het faillissement kost ons wel geld, we missen namelijk circa een jaar huur en we moeten investeren om nieuwe huurders aan te trekken. Bij het aantrekken van nieuwe huurders verwachten we fractioneel onder voorgaand niveau uit te komen.

**De heer Bakker:** wat is de kwaliteit van de beoogde nieuwe huurders?

**De heer De Groot:** het zijn op dit moment drie huurders die hebben aangegeven dat we hun naam nog niet mogen noemen. Maar het zijn huurders met hele gezonde balansen.

**De heer Bakker:** een vraag aan de heer Walta die gaat over de beurskoers. Het is mij opgevallen dat de koers van Vastned Retail België vaak boven de net asset value noteert en Vastned Retail in Nederland vaak daaronder. Is daar wel eens door banken of adviseurs naar gekeken want je spreekt toch over één Europa.

**De heer Walta:** wij hebben daar naar gekeken en aangaande de reden blijft het speculeren. Wat we wel weten is dat de beursgenoteerde vastgoedvennootschappen in België over het algemeen boven intrinsiek noteren en in Nederland vaak schommelend daaromheen.

**De heer Bakker:** dan heb ik nog een vraag over Vastned Retail België. In de presentatie werd aangehaald dat daar een zelfstandige directie benoemd gaat worden. Dat wil zeggen dat tot op heden de directie van Vastned Retail Belgium en Intervest Offices & Warehouses beide fondsen bestuurden?

**De heer De Groot:** dat klopt, dat was al zo voor mijn komst bij Vastned. Vanuit de gezamenlijke historie van Vastned Retail Belgium en Intervest Offices & Warehouses, deelden zij het management en medewerkers. Gezien de recent veranderde structuur van de aandeelhouders van Intervest Offices & Warehouses en de wens van Vastned Retail dat Vastned Retail Belgium dedicated management krijgt, is in goed overleg besloten dat Vastned Retail Belgium en Intervest Offices & Warehouses beide volledig onafhankelijk en eigen management krijgen in het derde kwartaal 2016.

De huidige CEO, Jean-Paul Sols en CFO, Inge Tas zullen de samenwerking met Vastned Retail Belgium beëindigen en volledig beschikbaar zijn voor Intervest Offices & Warehouses. In de nieuwe structuur van Vastned Retail Belgium zullen Taco de Groot en Rudi Taelemans samen de CEO-functie vervullen. Rudi Taelemans is thans COO van Vastned Retail Belgium. Beide fondsen krijgen nu op korte termijn een eigen dedicated management dus wij en de andere beleggers zijn blij dat het management 100% van de tijd aan het eigen fonds kan besteden.

**De heer Bakker:** klopt het dat als je via Google "Vastned" opzoekt, je nog steeds de verwijzing naar Vastned Offices krijgt? Het bevreemd mij dat dat niet opgelost kan worden. Als je naar jullie website gaat is het overigens wel duidelijk.

**De heer De Groot:** dat zou kunnen en we nemen uw opmerking mee en gaan ermee aan de slag.

**De heer Diaz:** ik heb nog een vraag met betrekking tot huurprijzen. In aanloop van het faillissement van V&D hebben we gezien dat er gesproken werd over eventuele huurverlagingen. Zijn er meer huurders die met dergelijke voorstellen komen. Zo ja, hoe gaat Vastned daarmee om? En zijn de huurprijzen een vast bedrag per maand of worden er afspraken gemaakt om het te relateren aan de omzet?

**De heer De Groot:** V&D was een specifiek geval. Het was uniek, ondanks dat het niet gelukt is V&D op de been te houden, dat vastgoedeigenaren de handen in elkaar hebben geslagen om tot een oplossing te komen. Er is toen door alle eigenaren een huurkorting gegeven van 40%, die niet direct maar onder voorwaarden ten goede kon komen aan V&D. Op dit moment zijn dit soort middelen niet nodig om huurders te houden. Behalve in het voorbeeld dat ik specifiek heb genoemd, namelijk de Mediamarkt in Spanje.

**De heer Diaz:** en mijn andere vraag is hoe de huur wordt betaald?

**De heer De Groot:** dat verschilt per land. Wij hebben links en rechts wel enkele huurcontracten met een deel omzethuur, maar altijd boven op een vaste huur per vierkante meter per jaar. Nederlandse retailers geven de omzetcijfers vaak niet graag uit handen vanwege concurrentie. In Spanje is dat veel gebruikelijker. Binnen onze hele portefeuille is het uitgangspunt een vaste huurprijs die vervolgens wordt geïndexeerd. Soms hebben we dus een extra een deel van de omzet als huur maar dat is dan een opslag en geen afslag.

**De heer Geerts:** ik heb een vraag aan de directie. In hoeverre is het internetgebeuren en alles wat daarmee samenhangt, iets waarmee Vastned zich actief bezig houdt om de huurders te helpen? Of is het zo dat onze huurders hun eigen boontjes doppen in dit opzicht? Ik vraag dit bijvoorbeeld in vergelijking met eigenaren van winkelcentra waar vaak kleine huurders zitten die wel assistentie kunnen gebruiken.

**De heer De Groot:** een goede vraag. Toen ik CEO werd hebben we dit als een soort tool bij kleinere huurders aangeboden, er werd echter geen gebruik van gemaakt. Door de kwaliteit van de huidige portefeuille, hebben alle huurders een eigen platform voor internetverkoop en marketing en hebben zij de assistentie van ons niet nodig. Ik denk wel dat u een heel goed punt heeft want vandaag de dag kom je nog steeds retailers tegen die zelfs onvindbaar zijn op internet. Dat lig je wel erg op achterstand. Op dit moment bieden wij een dergelijke dienst dus niet aan.

**De heer Cats:** ik wil vragen waarom u voor 2016 een iets lager direct rendement verwacht.

**De heer De Groot:** vorig jaar hebben wij de prognose twee keer moeten verhogen voor het directe resultaat. De reden was dat ik wat minder positief was over de overlevingskansen van V&D en een aantal andere huurders en wij als directie wat meer faillissementen hadden verwacht.

**De heer Kolff:** dan gaan wij nu over naar het remuneratierapport over 2015. Gaag geef ik daarvoor het woord aan de voorzitter van de remuneratie- en nominatiecommissie, Marieke Bax.

### AGENDAPUNT 3

### REMUNERATIERAPPORT OVER HET BOEKJAAR 2015

**Mevrouw Bax:** zoals vorig jaar aan u voorgelegd tijdens de AvA en goedgekeurd is een geheel nieuw remuneratiebeleid voor de Directie vastgesteld, ingaande per 1 januari 2015. Dat is tot stand gekomen na een jaar lang onderzoek. Belangrijke uitgangspunten bij dit beleid zijn: het beleid moet helder en transparant zijn; ik hoop dat dat ook als zodanig dit jaar in het jaarverslag is verwoord. De beloning moet in lijn zijn met de strategie en wij willen graag "Best in class" zijn. Wij zijn we niet het grootste fonds, maar we hebben wel de ambitie om ons te meten aan de nieuwste (internationale) corporate governance inzichten. Dat herzien we overigens jaarlijks. En tenslotte moeten de belangen van de Directie in lijn zijn met de aandeelhoudersbelangen.

In lijn met dit beloningsbeleid heeft de Directie de volgende beloningen ontvangen over 2015, zoals op de slide is aangegeven. De totale beloning van de Directie over 2015 bestaat uit een vaste beloning, pensioen en een variabele beloningscomponent. Het variabele deel van de beloning is gemaximeerd op 100% van de vaste beloning (exclusief pensioen) van de Directie en onderverdeeld in 40% korte termijnbeloning (of STI) en 60% langetermijnbeloning (of LTI).

Voor de variabele kortetermijnbeloning over 2015 zijn er duidelijke en ambitieuze doelstellingen geformuleerd, waarbij een drempel is gesteld dat gerealiseerd dient te zijn, voordat de Directie in aanmerking komt voor een kortetermijnbeloning. Iedere maximaal behaalde doelstelling geeft in principe recht op 25% van de kortetermijn doelstelling. Tevens is de beloning gemaximeerd.

Voor het behalen van de kortetermijnbeloning zijn voor de CEO en CFO de volgende drie gemeenschappelijke kwantitatieve targets gesteld:

- 1) het verhogen van het aandeel premium city high street shops ('PCHSS') naar 65% van de totale portefeuille. Eind 2014 bedroeg het aandeel PCHSS 60%. De ondergrens voor toekenning van een kortetermijnbeloning bedroeg 63% en de bovengrens 67%. De Directie heeft op dit target maximaal gepresteerd, eind 2015 bedroeg het aandeel PCHSS namelijk 68%.

- 2) Het tweede target was het realiseren van een like-for-like huurgroei in de PCHSS van 2%. De ondergrens voor toekenning bedroeg 1% en de bovengrens 3%. De like-for-like huurgroei in dit segment bedroeg 1,8% over 2015, de Directie heeft dit target daarmee voor 19% van de maximale 25% gerealiseerd.
- 3) Het derde target dat wij hebben geformuleerd was het acquireren van PCHSS voor € 100 miljoen. De ondergrens voor toekenning bedroeg € 80 miljoen en de bovengrens € 120 miljoen. De Directie heeft ook op dit target maximaal gepresteerd; eind 2015 is voor € 164 miljoen aan acquisities gedaan.

Deloitte heeft het daadwerkelijk behalen van deze targets voor ons geverifieerd.

Het vierde kwalitatieve STI-target voor de CEO, Taco de Groot, bestond uit twee sub-targets. Enerzijds bestond deze uit de verdere kwaliteitsverbetering binnen de organisatie met nadruk op commerciële focus; dit is volledig gerealiseerd. Onder andere met de aanstelling van Alica van der Duin als commercial director. Anderzijds uit strategische desinvesteringen, die nog niet volledig zijn gerealiseerd. Zoals wij u hebben toegezegd leggen wij ex post verantwoording af. Maar aangezien het hier om werk in uitvoering gaat, maken we er nog geen verdere details over bekend. We kennen ook nog geen percentage toe. Derhalve hebben we voor deze vierde kwalitatieve STI-target voor 12,5% van maximaal 25% toegekend.

Het vierde kwalitatieve STI-target voor de CFO, Reinier Walta, betrof het opstellen en implementeren van een risico- en controleraamwerk binnen de Vastned organisatie: dit target is volledig gerealiseerd, waardoor de maximale 25% is toegekend. Dit is ook in samenspraak beoordeeld met de voorzitter van de audit & compliance commissie.

De variabele langetermijnbeloning (of LTI) bedraagt onder het huidige beloningsbeleid maximaal 60% van de vaste beloning en bestaat telkens uit een periode van drie jaar. De LTI-regeling bestaat uit de volgende drie elementen:

1. een Relative Total Shareholder Return test met weging 50%,
2. een Absolute Total Shareholder Return met weging 30%, en
3. een Business Health test met weging 20%.

### **Realisatie LTI 2015**

Boekjaar 2015 is het eerste jaar binnen de periode van drie jaar waarbinnen de realisatie van de LTI over 2015 wordt vastgesteld. Op basis van de stand eind 2015 is geen LTI op basis van RTSR verschuldigd. Vastned is binnen de vastgestelde referentiegroep namelijk op plaats 9 van 13 geëindigd in de ranking, pas vanaf plaats 6 is volgens een vooraf vastgestelde staffel sprake van een realisatie. Op basis van de stand eind 2015 is geen ATSR verschuldigd en kan nog niet worden beoordeeld in hoeverre de Business Health test is gerealiseerd. Gezien voorgaande is in de jaarrekening 2015 geen LTI over 2015 verantwoord. Derhalve kan na pas afloop van 2017 worden beoordeeld in hoeverre een LTI over 2015 wordt toegekend.

### **Aandelenbezit Directie**

Wat ik nog wil melden is dat de uitkering onder de LTI allereerst eerst moet worden aangewend om te voldoen aan de "shareownership guidelines". Voor Taco de Groot is deze gesteld op 3x zijn vaste component en voor Reinier Walta op 1,5x. Taco de Groot voldoet momenteel aan deze richtlijn want zijn aandelenbezit in Vastned bedraagt een kleine 5x zijn vaste component. Reinier Walta voldoet nog niet aan de richtlijn en zal een deel van zijn kortetermijnbeloning van dit jaar aanwenden om aandelen Vastned te kopen. Als we vooruit kijken in 2016 zullen wij als remuneratie/benoemingscommissie verder aandacht gaan schenken aan de Business Health test en deze gaan aankleden. Wij denken dan aan zaken als MVO, medewerkerstevredenheid en feedback van analisten en aandeelhouders. Naast natuurlijk de impact van de STI-doelstellingen over een periode van drie jaar.

Dan geef ik u graag een toelichting op de evaluatie van de Directie die een nauwe samenhang heeft met de beloning. In mei 2015 zijn de aparte remuneratiecommissie en nominatiecommissie samengevoegd tot één remuneratie en nominatiecommissie. Hoofdrede voor samenvoeging was dat de werkzaamheden in beide commissies nu effectiever en efficiënter kunnen worden verricht. Belangrijke bronnen voor de evaluatie waren de extern uitgevoerde investor survey over Vastned en Directie en gesprekken met externe accountant en de voorzitter van de audit- & compliancecommissie. Onze ambitie is om in 2016 de input voor de evaluatie verder uit te breiden.

Resumerend zijn wij van mening dat de Directie het afgelopen jaar wederom belangrijke stappen voorwaarts heeft gemaakt in de uitvoering van de strategie en zijn hen zeer erkentelijk voor hun inspanningen. Dan geef ik u nu gelegenheid voor het stellen van vragen over het remuneratierapport.

**De heer Kolff:** Dan wil ik nu over gaan tot het proefstemmen. Vervolgens vindt de proefstemming in plaats. Dan gaan wij nu over tot drie agendapunten inzake de jaarrekening, het dividendbeleid en het dividend over het boekjaar 2015.

#### AGENDAPUNT 4

#### VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN DE JAARREKENING OVER HET BOEKJAAR 2015 (BESLUIT)

**De heer Kolff:** dan gaan wij nu over tot de jaarrekening van Vastned Retail NV over 2015. Aan de AvA van Vastned wordt voorgesteld de jaarrekening over het boekjaar 2015 vast te stellen. Bij dit agendapunt worden aandeelhouders alvorens hun stem uit te brengen in de gelegenheid gesteld aan de directie vragen hierover te stellen en de externe accountant te bevragen ter zake van zijn controlewerkzaamheden en zijn verklaring bij de jaarrekening. Zijn er vragen op dit onderdeel?

**De heer Diaz:** bij het bestuderen van de jaarrekening viel mij de converteerbare obligatielening op. Met name dat de conversiekoers werd verlaagd naar aanleiding van dividenduitkering. Ik heb geprobeerd terug te zoeken wat precies de basis ervan is en heb gekeken naar het persbericht bij uitgifte van de obligatie. Ik heb daar eigenlijk niets over kunnen terug vinden. Kunt u uitleggen hoe die lening werkt?

**De heer Walta:** in de converteerbare obligatielening is een conditie op het vlak van "dividendprotectie" opgenomen, deze is overeengekomen met de kopers van de obligatielening. Gesimplificeerd wordt als gevolg van deze conditie de conversiekoers van de lening in aandelen aangepast als boven een bepaald niveau dividend wordt uitgekeerd. U zult dan ook zien dat na de uitkering van het interim dividend de conversiekoers zal worden aangepast. Indien aanpassing volgt wordt hier telkens een persbericht over uitgebracht.

**De heer Diaz:** als ik het goed begrijp, ligt de keuze van converteren of niet converteren bij Vastned?

**De heer Walta:** nee, de keuze ligt bij de beleggers. De keuze voor Vastned is of wij bij conversie aandelen uitgeven of in cash uitkeren.

**De heer Diaz:** ik heb nog een vraag aan de externe accountant. Ik vraag me af of u een kwalitatief oordeel geeft ten aanzien van de schattingswijze gehanteerd in de jaarrekening met betrekking tot de waardebeoordeling van de activa. En wat is uw kwalitatieve oordeel dan in de zin van conservatief, realistisch dan wel agressief.

**De heer Sonneveldt (Deloitte):** De waardering van het vastgoed is een belangrijk onderdeel van onze controle. Wat wij doen als accountant is kijken naar het proces van het waarderen, dat staat nu ook bij de kernpunten van ons accountantsverslag. Als we kijken naar het proces zoals Vastned dat heeft ingericht dan worden hiervoor professionele externe taxateurs ingehuurd, wij kijken hoe dit proces is verlopen maar ook kijken wij steekproefsgewijs of deze taxateurs hun werk goed hebben gedaan. Dat doen wij mede met een aantal vastgoedexperts die we zelf in dienst hebben. Bij elkaar genomen denk ik dat we niet een kwalitatief oordeel geven over de waardebeoordeling maar dat het de reële getaxeerde waarde is die Vastned gebruikt, voor zover als dat objectief kan worden vastgesteld.

**De heer Kolff:** als er geen vragen meer zijn dan kunt u nu uw stem uitbrengen op agendapunt 4. De stemuitslag is als volgt: 9.632.683 stemmen voor, 60 stemmen tegen, 4.392 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

#### AGENDAPUNT 5

#### TOELICHTING OP HET RESERVERINGS- EN DIVIDENDBELEID

**De heer Kolff:** de AvA van Vastned heeft op 19 april 2013 ingestemd met het huidige dividendbeleid, waarbij ten minste 75% van het direct resultaat per aandeel als dividend wordt uitgekeerd. In principe wordt geen stockdividend uitgekeerd. Dit is echter afhankelijk van eventuele verwatering van het resultaat en de intrinsieke waarde per aandeel, van de kapitaalkracht en deel, van de onderneming, en van de financieringsmarkt. Binnen het nieuwe dividendbeleid wordt verwatering van het aandeel door uitkering van stockdividend voorkomen. De tussentijdse uitkering van een interim-dividend ter hoogte van 60% van het direct resultaat per aandeel over het eerste halfjaar blijft gehandhaafd.

#### AGENDAPUNT 6

#### VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN HET DIVIDEND OVER HET BOEKJAAR 2015 (BESLUIT)

**De heer Kolff:** dan gaan wij nu over tot agendapunt 6, een besluit tot het vaststellen van het dividend over het boekjaar 2015. Aan de AvA wordt voorgesteld om over boekjaar 2015 een dividend van € 2,05 per aandeel vast te stellen. Na aftrek van het in september 2015 uitgekeerde interim-dividend van € 0,74 per aandeel bedraagt het slotdividend € 1,31 per aandeel. Het slotdividend over het boekjaar 2015 zal betaalbaar worden gesteld op 13 mei 2016. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 9.637.075 stemmen voor, 60 stemmen tegen, geen onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

#### AGENDAPUNT 7

#### VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE DIRECTIE OVER BOEKJAAR 2015 (BESLUIT)

**De heer Kolff:** aan de AvA wordt voorgesteld de leden van de Directie decharge te verlenen voor de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar 2015. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 9.595.593 stemmen voor, 37.150 stemmen tegen, 4.392 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

#### AGENDAPUNT 8

#### VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE

## RAAD VAN COMMISSARISSEN OVER BOEKJAAR 2015 (BESLUIT)

**De heer Kolff:** aan de AvA wordt voorgesteld de leden van de Raad van Commissarissen decharge te verlenen voor de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar 2015. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 9.595.533 stemmen voor, 37.210 stemmen tegen, 4.392 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

**De heer Kolff:** dan gaan wij over tot het agendapunt inzake de herbenoeming van Marieke Bax en de benoeming van de externe accountant. Tevens informeer ik u graag over de samenstelling en het voorzitterschap binnen de Raad van Commissarissen.

Zoals u wellicht heeft kunnen lezen heb ik zelf als voorzitter tijdens de AvA in 2014 aangegeven na deze aandeelhoudersvergadering mijn commissariaat bij Vastned te beëindigen. De heer Marc van Gelder zal binnen de Raad van Commissarissen de rol van voorzitter van mij overnemen. Voor wat betreft de omvang van de Raad van Commissarissen, bestond deze afgelopen jaar teneinde een goede overgang te bewerkstelligen, tijdelijk uit vijf leden. Na deze AvA zal de Raad van Commissarissen weer bestaan uit vier leden, te weten Jeroen Hunfeld, Marieke Bax, Charlotte Insinger en Marc van Gelder als voorzitter. Vervolgens volgen enkele dankwoorden aan Wouter Kolff als RvC-voorzitter.

### AGENDAPUNT 9

### VOORSTEL TOT HERBENOEMING VAN MARIEKE BAX ALS LID VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN VOOR EEN PERIODE VAN VIER JAAR (BESLUIT)

**De heer Kolff:** dan gaan wij nu over tot de volgende twee stempunten op het vlak van benoemingen. In de vergaderstukken heeft u reeds kennis kunnen nemen over de expertise van Marieke Bax en de overwegingen van de Raad van Commissarissen bij de voordracht tot haar herbenoeming.

Marieke Bax brengt onder meer ervaring mee als lid van Raden van Commissarissen van (middel)grote en beursgenoteerde ondernemingen alsmede bedrijfservaring als CFO en als overnamespecialiste bij een internationale "branded consumer goods" onderneming. Verder beschikt zij over juridische kennis en ervaring op het gebied van corporate governance. Marieke Bax heeft haar functie als lid van de Raad van Commissarissen en voorzitter van de remuneratie- en nominatiecommissie bij Vastned naar tevredenheid vervuld en levert een belangrijke bijdrage aan de besluitvorming binnen de Raad van Commissarissen. Wij bevelen haar herbenoeming dus van harte aan.

Aan de AvA wordt voorgesteld om Marieke Bax als lid van de Raad van Commissarissen te benoemen voor een periode van vier jaar, eindigend op de AvA die wordt gehouden in 2020. Zijn er nog vragen?

**De heer Broenink:** een vraag aan mevrouw Bax; waarom wilt u nog vier jaar door gaan en waar gaat u de komende vier jaar op letten.

**Mevrouw Bax:** ik vind uw vraag een hele relevante want een herbenoeming is zeker geen automatisme. In het Verenigd Koninkrijk word je zelfs een keer per jaar herbenoemd. Wij doen dat een keer in de vier jaar. Dat dwingt je om even kritisch te kijken naar je eigen functioneren en je mogelijke toegevoegde waarde. Ik hoop dat ik van toegevoegde waarde kan zijn bij de verdere uitrol van de strategie, op basis van mijn kennis van internationale consumentenmarkten maar ook merken. Ik ben CFO geweest van een e-commerce bedrijf en houd mij zeer bezig met innovatie. Daarnaast hoop ik als voorzitters van de commissie op basis van corporate governance en communicatie naar stakeholders toe een bijdrage te kunnen leveren. Wat was voor mij dan de reden om mij weer beschikbaar te stellen? Voornamelijk op basis van mijn enorme waardering voor dit team, Taco en Reinier en de

commissarissen. We werken op basis van veel respect voor elkaars kunnen. Op basis daarvan heb ik besloten om mijzelf weer beschikbaar te stellen. Maar uiteindelijk is de beslissing natuurlijk aan u als aandeelhouder.

**De heer Kolff:** u kunt nu uw stem uitbrengen. De stemuitslag is als volgt: 9.629.168 stemmen voor, 7.967 stemmen tegen, geen onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen. Marieke van harte proficiat met deze herbenoeming.

#### AGENDAPUNT 10

#### VOORSTEL TOT BENOEMING VAN ERNST & YOUNG ACCOUNTANTS LLP ALS EXTERNE ACCOUNTANT VAN DE VENNOOTSCHAP VOOR EEN PERIODE VAN VIER JAAR (BESLUIT)

**De heer Kolff:** dan gaan wij over tot agendapunt 10. Het voorstel tot benoeming van Ernst & Young Accountants LLP als externe accountant van de Vennootschap voor een periode van vier boekjaren. Graag geef ik u een toelichting op dit punt.

Begin 2015 werd in anticipatie op invoering van de nieuwe accountantswet door de Audit & Compliance commissie en Directie besloten tot het selecteren en voordragen van een nieuwe externe accountant per 2016 aan de AvA. Ondanks dat inmiddels niet langer de wettelijke verplichting bestaat voor Vastned om per 2016 verplicht te rouleren van accountant, is de A&C commissie van mening dat de wisseling van de externe accountant per 2016 een goede zaak is. Redenen zijn dat inmiddels het selectieproces in 2015 al ver was in haar voorbereidingen en het na zoveel jaar goed is dat een andere accountant weer met andere inzichten naar de organisatie kijkt en deze op andere manieren wordt uitgedaagd. Om tot een afgewogen besluit tot voordracht te komen is een selectiecommissie ingesteld, deze commissie bestond uit de beide leden van de A&C commissie, de CFO, de adjunct-directeur financiën & control en de treasurer/manager budget & planning. Na een uitgebreide afweging door de selectiecommissie, waarbij onder andere de uit te nodigen firma's werden beoordeeld op ervaring met de controle van beursgenoteerde vastgoedondernemingen, zijn twee 'Big Four' firma's uitgenodigd om een offerte uit te brengen. Aan beide firma's is gevraagd om twee verschillende teams voor te stellen. Vervolgens is van beide accountantsfirma's elk één team geselecteerd waarmee het offertetraject is vervolgd.

Deze teams is gevraagd een offerte uit te brengen met aandacht voor:

- de samenstelling van het voorgestelde auditteam;
- de opzet van de audit;
- ervaring met vastgoedondernemingen;
- reputatie en referenties;
- onafhankelijkheid; en
- voorstel honorarium.

Na een zorgvuldige beoordeling door de selectiecommissie is de keuze is gevallen op EY. De selectiecommissie is van mening dat zowel het team van EY als dat van de andere accountantsfirma uitermate competent is om de audit uit te voeren. Doorslaggevende factoren voor de uiteindelijke aanbeveling van EY zijn de consistent sterke prestaties van het voorgestelde team, de geïntegreerde auditopzet, de ervaring met de audit van vastgoedondernemingen, proactiviteit en de persoonlijke klik met het team.

Dan gaan we nu over tot het stemmen over dit voorstel. U kunt nu uw stem uitbrengen. De stemuitslag is als



volgt: 9.637.075 stemmen voor, 60 stemmen tegen, geen onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen. Wij feliciteren E&Y van harte met deze benoeming en kijken uit naar de samenwerking. Tevens bedanken wij Deloitte Accountants van harte voor de professionele en goede samenwerken in de afgelopen jaren.

**AGENDAPUNT 11**                      **VOORSTEL TOT MACHTIGING VAN DE DIRECTIE TOT HET UITGEVEN VAN AANDELEN (BESLUIT).**

**De heer Kolff:** dan gaan we nu over tot een tweetal stempunten op vennootschappelijk vlak. Als eerste agendapunt 11. Het Voorstel tot machtiging van de Directie tot het uitgeven van aandelen. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 8.628.408 stemmen voor, 1.008.727 stemmen tegen, geen onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

**AGENDAPUNT 12**                      **VOORSTEL TOT MACHTIGING VAN DE DIRECTIE TOT HET INKOPEN VAN EIGEN AANDELEN (BESLUIT).**

**De heer Kolff:** dan gaan wij over tot agendapunt 12. Aan de AvA wordt voorgesteld de Directie een machtiging te verlenen tot het inkopen van eigen aandelen. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 9.616.844 stemmen voor, 20.291 stemmen tegen, geen onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

**AGENDAPUNT 13 EN 14**            **RONDVRAAG EN SLUITING**

**De heer Kolff:** dan gaan wij nu over tot het laatste vergaderpunt van deze vergadering, de rondvraag. Graag wil ik de aanwezigen hierbij de gelegenheid geven tot het stellen van enkele vragen die eerder niet aan de orde zijn gekomen indien hier behoefte aan bestaat.

Aangezien er geen vragen meer zijn sluit ik hierbij de vergadering en dank ik u allen voor uw aanwezigheid. Dank gaat ook uit naar de heren Sonneveldt en Binkhorst van Deloitte. In de ruimte direct hiernaast begint nu de borrel waarvoor ik u van harte wil uitnodigen.