

# NOTULEN VAN HET VERHANDELDE IN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN VASTNED RETAIL N.V. OVER BOEKJAAR 2016

donderdag 20 april 2017 van 13.00 uur tot 14.30 uur,  
Rosarium, Amstelpark 1 te Amsterdam

**Voorzitter:** drs. M.C. van Gelder, 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 Van Gelder:** goedemiddag dames en heren, welkom bij de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Vastned over het boekjaar 2016. 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. Achter de tafel voor u zit de directie, te weten aan mijn rechterhand de heer Taco de Groot, daarnaast de heer Reinier Walta, de CFO en dan begin ik even met de Raad van Commissarissen, aan de linkerhand Charlotte Insinger, daarnaast Jeroen Hunfeld, daarnaast Marieke Bax en ter linkerzijde van mij zit de General Counsel Marc Magrijn. Bij deze benoem ik onze General Counsel Marc Magrijn tot secretaris van deze vergadering. Onze accountant van Ernst & Young, Wim Kerst, zit voorin in de zaal.

Ik heb inmiddels het aantal geregistreerde aandeelhouders binnen gekregen, we hebben 9.685.698 geregistreerde aandeelhouders en dat is 50,87% van het uitstaande aandelenkapitaal.

Dan gaan we over naar agendapunt 2. 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 ingaan op de effecten die deze ontwikkelingen hadden op de financiële resultaten over 2016 en de financieringsportefeuille. Ik geef het woord aan Taco.



## AGENDAPUNT 2 VERSLAG VAN DE DIRECTIE OVER HET BOEKJAAR 2016

**De heer De Groot:** ook namens mij hartelijk welkom vandaag. Ik sta altijd vroeg op en toen las ik dat het consumentenvertrouwen sinds zestien jaar in Nederland nog nooit zo hoog is geweest en dat is goed nieuws voor onze huurders en dat zijn ook onze klanten dus daar was ik in ieder geval blij mee op deze mooie dag.

De highlights van 2016. Het afgelopen jaar heeft Vastned belangrijke stappen gezet in het verhogen van de kwaliteit van de portefeuille. Zo hebben wij acquisities in bekende winkelstraten gedaan in Amsterdam, Utrecht, Parijs en Madrid. Daarnaast hebben wij goede vooruitgang geboekt met desinvesteringen voor in totaal € 95 miljoen, waarvan € 71 miljoen in Nederland. De kern van de portefeuille, de premium city high street shops, tonen stabiele resultaten met een bezettingsgraad van 99,2% en een waardeinstijging van € 13 miljoen, ondanks de afwaardering van de portefeuille in Istanbul met € 33 miljoen, waar ik straks op terug zal komen.

De loan-to-value ratio bleef met 41,8% binnen de gewenste bandbreedte en het directe resultaat voor 2016 bedroeg € 2,42 per aandeel. Bij agendapunt 6 zullen wij aan u voorstellen om € 2,05 per aandeel uit te keren als dividend. De strategie-update zal ik later in deze presentatie verder toelichten.

Onze overtuiging is dat het retaillandschap pertinent is veranderd en ook continu blijft veranderen. Consumenten zijn veel beter geïnformeerd en geven anders geld uit dan twintig jaar geleden. De vergrijzing en het bestedingsgedrag van ouderen en jongeren spelen hierbij een belangrijke rol. Ouderen besteden een groot deel van hun inkomsten onder andere aan zorg en jongeren hechten meer waarde aan ervaring, dan aan materiële luxe. Ze gaan liever op reis dan dat ze een heel dure spijkerbroek kopen. Zaken zoals een smartphone, Netflix of tv-abonnementen voor voetbalwedstrijden en Formule 1, behoren tegenwoordig tot de standaard uitgaven voor veel gezinnen. Deze ontwikkelingen hebben tot gevolg dat een kleiner deel van het gezinsbudget aan retail kan worden uitgegeven.

Wij zien dat succesvolle retailers heel gericht op zoek zijn naar bepaalde locaties. De locatie is belangrijker dan het aantal locaties. De afgelopen tien jaar hebben wij al gezien dat het totaal aantal winkels met circa 4% is afgenomen en wij verwachten dat dit verder zal doorzetten. In Nederland hebben wij relatief veel vierkante meter retailoppervlakte in vergelijking met andere Europese landen. Wij verwachten dat vooral retailers op secundaire locaties hier hinder van gaan ondervinden. Een voorbeeld: gisteren werd kenbaar gemaakt dat Primark, die vorig jaar een winkel op het Damrak heeft geopend, teleurstellende omzetresultaten boekte. Zij hebben ook namelijk in Hoofddorp ook een grote winkel en dan zie je toch dat teveel winkels van hetzelfde in een gebied niet gaat werken. Dat laat zien dat de tendens minder winkels is maar op betere plekken.

Op deze slide staan de belangrijkste indicatoren weergegeven en zien wij dat de premium city high street shops de beoogde stabiele en voorspelbare resultaten behalen. Deze locaties zijn nagenoeg volledig verhuurd, realiseren een positieve huurgroei en laten waardeinstijging zien. Wij zien dit als een bevestiging van onze strategische keuze voor alleen het beste winkelvastgoed.

In 2016 hebben wij in totaal 102 huurcontracten afgesloten voor een totaalbedrag van € 10 miljoen. Dit is ongeveer 11 procent van de theoretische brutohuuropbrengsten, wat nagenoeg gelijk is aan vorig jaar. Nieuwe huurders die wij hebben aangetrokken zijn onder andere het Spaanse Scalpers, Repeat Cashmere, Birkenstock en Zadig & Voltaire. Wij zien dat steeds meer online spelers winkels openen in drukke winkelstraten. Zo hebben wij in Utrecht winkels aan MyMuesli en Polette verhuurd. Dit zijn beide retailers die online zijn begonnen en als vervolgstap hebben gekozen voor het openen van fysieke winkels. Veel retailers merken dat wanneer er een fysieke winkel wordt geopend, de omzet in dat gebied ook stijgt. Op de minder populaire locaties zien wij de huren onder druk staan. Desalniettemin hebben wij 71 huurcontracten op de high street en non-high street afgesloten.

Om de kwaliteit van de portefeuille verder te verhogen, hebben wij het afgelopen jaar de portefeuille met € 76 miljoen uitgebreid. Wij zagen en zien goede kansen onder andere in Le Marais in Parijs. Deze historische buurt van Parijs is populair bij zowel toeristen als Parijzenaren. De kleine straatjes met restaurants, en de grote variatie in boetiekjes en bekende retailers maken deze buurt uniek. Wij hebben in deze wijk in de afgelopen twee jaar vier high street shops geacquireerd.

Naast acquisities hebben wij het afgelopen jaar voor € 95 miljoen verkocht. In Nederland hebben wij het afgelopen jaar, vooral in de tweede helft, veel kunnen desinvesteren, maar ook in België en Spanje hebben wij stappen gezet. Daar bestaan de portefeuilles nu voor een groot deel uit hoogwaardige assets. De portefeuille in Portugal hebben wij in zijn geheel verkocht. Dit is niet een land waar wij de portefeuille verder willen uitbreiden en hebben daarom beslo-

ten de portefeuille daar te verkopen.

Wij zijn zeer kritisch als het om acquisities gaat. De afgelopen tijd is de concurrentie rondom winkelveastgoed op de beste locaties groter geworden. Het blijft voor ons echter van groot belang dat wij enkel acquisities doen die waarde toevoegen aan de huidige portefeuille. Er moet fantasie in een gebouw zitten. Laat mij een paar voorbeelden geven: de twee naast elkaar gelegen winkels op Rue des Rosiers in Le Marais, hebben wij in oktober 2015 gekocht voor circa € 16 miljoen. Ten tijde van de aankoop waren Adidas en Suite.341 de huurders. Ons team in Frankrijk had van Adidas gehoord dat zij graag de naastgelegen ruimte, die verhuurd was aan Suite.341, bij hun winkel wilde betrekken om van de gehele ruimte één grote flagship store te maken voor Adidas Originals. Naar aanleiding daarvan zijn wij met Suite.341 in gesprek gegaan om te kijken wat er mogelijk was. Omdat zij in de buurt ook andere winkels hadden, waren zij bereid te vertrekken. Om de winkels meer bij elkaar te verbinden was slechts een kleine investering nodig om de tussenliggende muur te slopen. Vanzelfsprekend wel een traject met vergunningen, maar uiteindelijk hebben wij € 10.000 aan de aannemer moeten betalen om één grote winkel voor Adidas Originals te maken; 1 van de 5 in Europa, en dat zorgde voor een huurstijging van 55%.

Niet alleen bij acquisities kijken wij naar mogelijkheden van een pand. Ook in de bestaande portefeuille benutten wij de mogelijkheden om de kwaliteit verder te verbeteren. Een voorbeeld daarvan is Zonnestraat 6 in Gent, dit pand werd in zijn oude staat hersteld. Het pand dateert uit 1922 en werd ontworpen door architect Maurice Fetu. In de afgelopen decennia had het gebouw verschillende bestemmingen en vonden er zowel aan de gevel als aan de binnenkant forse verbouwingen plaats. Vastned investeerde hier in totaal € 2 miljoen verspreid over 2015 en 2016. Hierdoor werd het gebouw in originele staat teruggebracht en realiseerde Vastned een huurverhoging van 87% en een waardestijging van 50%.

Een ander project dat dit jaar is gestart, is de renovatie van de bovengelegen verdiepingen aan het pand Oudegracht 161 in Utrecht. De drie verdiepingen boven Pull & Bear op de Oudegracht in Utrecht werden verhuurd als kantoorruimte. De huurcontracten liepen af, waardoor er een natuurlijk moment ontstond om na te denken over optimalisering van deze verdiepingen. Door de bestemming van deze verdiepingen van in totaal 1.000 m<sup>2</sup> te veranderen, kunnen wij nu 10 appartementen creëren van verschillende groottes.

Het creëren van woonruimte boven winkels, is één van de speerpunten van Vastned, ook in ons duurzaamheidsbeleid. Hierdoor dragen wij bij aan de leefbaarheid van de binnenstad. Retailers zijn blij met de woningen, aangezien er ook na sluitingstijd mensen in het gebouw aanwezig zijn. De straten zijn minder uitgestorven en er is momenteel grote vraag naar woonruimte in de binnenstad, een ontwikkeling waar wij nu op inspringen. Bovendien zorgt deze transformatie voor een waardestijging van het pand van € 1,9 miljoen.

## Duurzaamheid

In de voorgaande slides hebben wij duurzaamheid al kort aangestipt en in het jaarverslag hebben wij u uitgebreid geïnformeerd over de ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid. Ik zou graag een paar punten willen toelichten: als vastgoedonderneming die zich richt op het beste winkelveastgoed in historische binnensteden van grote Europese steden, is de impact die wij hebben op het milieu en onze omgeving per definitie beperkt in vergelijking met andere sectoren. Het overgrote deel van ons vastgoed bestaat immers al honderden jaren en aangezien wij geen projectontwikkelaar zijn, bouwen wij geen nieuw vastgoed. Bovendien verhuren wij de retailunits doorgaans casco, wat betekent dat de huurders zelf verantwoordelijk zijn voor gas, water en elektra. Dit betekent ook dat wij als verhuurder weinig zicht hebben op het verbruik. Dit willen wij gaan verbeteren door in overleg met de huurders slimme meters te plaatsen en door huurders de mogelijkheid te bieden om te laten onderzoeken op welke wijze zij eventuele energiebesuinigende maatregelen kunnen toepassen in hun winkel.

Ook hebben wij in onze standaard huurovereenkomsten een groene en ethische clausule opgenomen. 77% van de huurovereenkomsten die wij in 2016 hebben afgesloten voor premium city high street shops, heeft zo'n clausule. Deze clausule snijdt onder andere onderwerpen aan zoals beperking van het gebruik van natuurlijke hulpbronnen, circulaire economie, mensenrechten, kinderarbeid en dierenwelzijn. Voor 2016 hebben wij ook voor het eerst volgens de EPRA sustainability best practice indicatoren gerapporteerd om de transparantie verder te vergroten.

Dan zou ik nu graag het woord willen geven aan Reinier Walta, onze CFO, om de financiële resultaten verder toe te lichten.

## Toelichting op de financiële resultaten

**De heer Walta:** De financiële kerncijfers op deze slide geven een vergelijking van de belangrijkste financiële resultaten in 2016 en 2015. Zo was het direct resultaat in 2016 € 2,42 per aandeel, wat 2 cent hoger was dan de guidance. Het negatieve indirecte resultaat in 2016 werd vooral veroorzaakt door de afwaardering van de Turkse vastgoedportefeuille met € 33 miljoen. Daarnaast bleef de gemiddelde rente laag met 2,7% en bleef de loan-to-value ratio binnen de gewenste bandbreedte. Op de volgende slide hebben we de ontwikkeling van het direct resultaat ten opzichte van vorig jaar weergegeven.

Als wij deze slide bekijken dan valt op dat de actieve rotatie in de vastgoedportefeuille van acquisities en desinvesteringen de grootste impact had op het direct resultaat. Aan acquisities is er € 0,20 bijgekomen, maar aan de andere kant, op de desinvesteringen is er € 0,35 afgegaan. Daarnaast waren er nog een aantal kleinere posten die voor verschillen zorgden, zoals de like-for-like huurgroei, lagere financieringskosten en het ontbreken van significante eenmalige baten, die vorig jaar voor een hoger direct resultaat zorgden.

Als we kijken naar de like-for-like brutohuurgroei op deze slide, dan wordt duidelijk dat wij, met uitzondering van Nederland, in alle landen een positieve like-for-like brutohuurgroei behaalden. In Frankrijk en België bedroeg de like-for-like brutohuurgroei 1,1% voor premium city high street shops. In België realiseerden wij eveneens positieve like-for-like brutohuurgroei voor de andere twee categorieën. De grote toename van de non-high street shops was het resultaat van de goede resultaten van in België populaire baanwinkels en deze staan op het zogenaamde Gouden Kruispunt in Tielt-Winge.

De negatieve like-for-like brutohuurgroei in Nederland op premium city high street shops is enerzijds het gevolg van faillissementen die wij in het begin van het jaar zagen en die voor tijdelijke leegstand hebben gezorgd. Anderzijds waren er diverse renovaties in de Amsterdamse portefeuille, waardoor ook tijdelijke leegstand ontstond. Alle panden zijn in de tussentijd weer verhuurd, dus leveren ook weer huurresultaten op.

In Nederland was de like-for-like brutohuurgroei in de andere twee categorieën ook negatief. Dat is het effect van wat Taco de Groot net al heeft uitgelegd, de polarisatie en ook van de pertinent veranderde retailmarkt in Nederland. Op deze slide worden de waardeveranderingen per land en per type weergegeven. Dit zijn de waardemutaties van de bestaande portefeuille, exclusief acquisities en desinvesteringen die we in 2016 hebben gedaan. Opnieuw tonen premium city high street shops waardeverhogingen, met de hoogste absolute stijgingen van 15,5 en 21,4 miljoen euro in Nederland en Frankrijk. Zonder de afwaardering van de Turkse portefeuille zouden de premium city high street shops met € 46,4 miljoen zijn gestegen. De onzekere geopolitieke en economische situatie in Turkije hebben geleid tot een afwaardering van de portefeuille in Istanbul met € 33 miljoen. Wij zien al geruime tijd dat de consumentenbestedingen er dalen en toeristen - een belangrijke bron van inkomsten voor Turkije - het land mijden. Daarnaast zorgt de daling van de Turkse Lira samen met de daling van de omzetten tot relatief hoge huurkosten voor de retailers in Istanbul, die de huur aan ons in euro's betaalden. Deze ontwikkelingen zetten de markthuren onder druk in de komende jaren.

## Financiering

Op deze slide licht ik graag de belangrijkste parameters met betrekking tot onze financiering toe. Zoals u ziet hebben wij met ruim € 160 miljoen aan ongebruikte kredietfaciliteiten en een loan-to-value ratio van 41,8% voldoende ruimte voor acquisities. Daarnaast ziet u dat de gemiddelde rentekosten laag zijn gebleven met 2,7%, terwijl wij de gemiddelde looptijd en het aandeel leningen met een vaste rente verder hebben weten te verhogen. Hierdoor zijn de rentekosten voor langere tijd vastgezet. Wij hebben dit bereikt door onder andere de doorlopende kredietfaciliteit met een syndicaat van vijf banken te vergroten met € 75 miljoen naar € 375 miljoen en de looptijd met twee jaar te verlengen naar februari 2022. Daarnaast hebben wij een private placement lening van € 75 miljoen met AXA verlengd met 3 jaar tot september 2024 en is de coupon omgezet van een variabele naar een vaste rente. Deze stappen dragen bij aan ons doel om stabiele resultaten te genereren. Overigens voldoen wij ook aan alle bankconvenanten. Graag geef ik nu weer het woord terug aan Taco de Groot.

**De heer De Groot:** Dan zal ik nu ingaan op de gebeurtenissen na-balansdatum, die bestaan uit de aankondiging van de strategie-update, het vertrek uit Turkije en de aandeleninkoop.

Op 8 maart 2017 nabeurs hebben wij het persbericht verstuurd met de aankondiging van de strategie-update. Wij vonden dit een natuurlijk moment, omdat die dag de verkoop van de Turkse portefeuille was getekend. De kwaliteit van onze totale portefeuille is fors verbeterd de afgelopen jaren. Toen wij met de uitvoering van de high street-strategie begonnen, was de portefeuille nog een mix van retailvastgoed. In de tussentijd hebben wij voor in totaal € 1,7 miljard gekocht of verkocht, met als gevolg dat de portefeuille op dit moment compleet is veranderd. Het profiel van de portefeuille is veel duidelijker geworden met de focus op vastgoed in de bekende winkelstraten van geselecteerde Europese steden. Ook is de vastgoedportefeuille veel geconcentreerder. Vooral in België, Frankrijk en Spanje hebben wij grote stappen gezet de afgelopen jaren. In Nederland, waar de vastgoedportefeuille van oudsher het grootst en het meest gefragmenteerd was, willen wij nog in veel plaatsen panden verkopen.

### Strategie-update

Wat houdt de strategie-update in? Allereerst blijft kwaliteit het overkoepelende speerpunt voor Vastned. Wij hebben besloten dat wij voor acquisities heel gericht te werk zullen gaan en de focus zal liggen op vijf steden, namelijk Amsterdam, Antwerpen, Parijs, Madrid en Barcelona.

Door de grote transitie die wij reeds hebben bewerkstelligd in de afgelopen jaren, hebben wij ook besloten om de indeling te veranderen van drie naar twee categorieën. Namelijk naar "core city assets" en "mixed retail locaties". De namen zeggen het eigenlijk al. Onder core city assets valt vastgoed in historische binnensteden van grotere Europese steden en in de mixed retail locaties valt al het andere retailvastgoed, zoals supermarkten, de Belgische baanwinkels, high street shops in kleinere plaatsen en delen van winkelcentra.

Het doel is om het aandeel core city assets te laten groeien van de huidige 75% naar meer dan 80% van de portefeuille. Onder andere door acquisities in de bovengenoemde steden. Verder willen wij in Nederland nog voor circa € 100 miljoen aan mixed retail locaties verkopen.

Ook qua financiering en organisatie blijft kwaliteit hoog in het vaandel staan. Wij hebben de loan-to-value bandbreedte verbreed naar 35%-45%. Door vast te houden aan de bovengrens van 45% behouden wij enige flexibiliteit bij grotere acquisities en met een lagere loan-to-value zijn wij minder blootgesteld aan rentemarktontwikkelingen, wat weer aansluit bij een stabiel rendement. Qua organisatie vinden wij het belangrijk om een lean en mean organisatie te blijven met een commerciële en hands-on mentaliteit.

Zoals op 8 maart aangekondigd, hebben wij de Turkse portefeuille verkocht aan een groep lokale beleggers. Ondanks dat ik volledig achter de verkoop sta, kijk ik toch met enigszins gemengde gevoelens naar deze verkoop. Aan de ene kant ben ik, gezien de onzekerheid die de geopolitieke en economische ontwikkelingen met zich meebrengen, blij dat wij deze stap hebben kunnen zetten. Aan de andere kant blijft Istanbul een dynamische stad met een jonge bevolking en zijn de panden gelegen in de bekende winkelstraten, daar verandert niets aan. Als beursgenoteerde vastgoedonderneming die stabiele resultaten wil genereren voor haar aandeelhouders, past Istanbul echter niet langer in onze portefeuille. De transactie is vorige week dinsdag succesvol afgerond. Maximaal € 50 miljoen van de totale verkoopopbrengsten zullen wij aanwenden voor het inkopen van eigen aandelen.

### Inkoop eigen aandelen

Bij de aankondiging van de desinvestering van de Turkse portefeuille hebben wij aangegeven dat wij maximaal € 50 miljoen van de opbrengsten zouden gebruiken voor een aandeleninkoop, gezien de relatief grote omvang van deze desinvestering. Door de aanzienlijke discount waartegen het aandeel Vastned momenteel noteert, ten opzichte van de intrinsieke waarde, zijn wij van mening dat de inkoop van eigen aandelen een goede investering is. Het andere deel van de opbrengsten van de Turkse desinvestering hebben wij gebruikt voor de aflossing van de kredietfaciliteit. Zo houden wij onze loan-to-value laag, maar omdat wij ook circa € 100 miljoen in Nederland willen desinvesteren, behouden wij tevens voldoende bewegingsruimte voor acquisities.

Vanwege de grootte van de aandeleninkoop en de dagelijkse omzet in het aandeel Vastned hebben wij gekozen voor een zogenoemde 'Dutch Auction'. Dit betekent dat wij aandeelhouders de mogelijkheid geven om hun aandelen aan te bieden binnen een bepaalde termijn voor een bepaalde prijs. Na de biedingstermijn zullen wij bekend maken hoeveel aandelen en tegen welke prijs wij de aandelen exact hebben ingekocht.

Het consumentengedrag is compleet veranderd ten opzichte van 20 jaar geleden en zal de komende jaren ook blijven veranderen. Dit brengt een nieuwe realiteit met zich mee voor veel retailers. Niet alle retailers zijn zich hier al van bewust, of weten hiermee om te gaan. Dit betekent naar onze verwachting dat in de komende jaren meer retailers zullen verdwijnen. Voor Vastned blijft de focus op kwaliteit daarom zeer belangrijk. Wanneer wij op de juiste locaties met de juiste mensen werken, dan kunnen wij een prachtige portefeuille creëren die op lange termijn stabiele resultaten genereert. De focus bij acquisities is daarom gericht op groei van de clusters in vijf geselecteerde steden in Europa. Daarnaast streven wij ernaar nog ongeveer € 100 miljoen aan secundair retailvastgoed te verkopen in Nederland. Het effect van de desinvesteringen, in voornamelijk het vierde kwartaal van 2016, en de verkoop van de Turkse portefeuille, hebben een effect op het directe resultaat voor 2017. Ook verwachten we meer stappen te zetten in de rotatie van de portefeuille. Wij verwachten dat het directe resultaat voor 2017 tussen de € 2,10 en € 2,20 per aandeel zal liggen.

**De heer Van Gelder:** er is nu de mogelijkheid voor het stellen van vragen.

**De heer Wijnands:** ik heb een vraag over de ongebruikte kredietfaciliteiten. Uit de jaarrekening 2016 blijkt dat de ongebruikte kredietfaciliteiten ten opzichte van 2015 fors toenemen. Mede gezien de strategie om te desinvesteren, zijn hier niet aanzienlijke kosten aan verbonden?

**De heer Walta:** afgelopen jaar hebben wij de keuze gemaakt om onze revolving credit facility te vergroten. De revolving credit facility heeft wel kosten met zich meegebracht voor het niet gebruikte deel, maar dat zijn geen hoge kosten, dus uiteindelijk denk ik dat de het comfort qua kredietruimte tegenover de kosten ervan zijn te overzien.

**De heer Van Riet:** deze kosten bedragen toch ongeveer 0,2% van de niet gebruikte kredietruimte. Dat is toch een aardig bedrag aan kosten afgezet tegen de omvang van de faciliteit of heb ik dat verkeerd gezien?

**De heer Walta:** nee, dat heeft u goed gezien. Dat percentage is een derde van de marge. De marge hebben we weten te verlagen doordat we ook een grotere faciliteit hebben gekregen, dus uiteindelijk zijn de kosten omlaag gegaan, maar u heeft wel gelijk dat deze flexibiliteit geld heeft gekost. Als u kijkt naar de totale rentelasten dan kunt u zien dat deze ongeveer gelijk gebleven zijn in 2016 ten opzichte van 2015.

**De heer Van Riet:** de heer Taco de Groot had het erover dat in Parijs aan de Rue des Rosiers € 10.000 is geïnvesteerd om van twee units één te maken, dat leek mij weinig met al die vergunningen?

**De heer De Groot:** we hebben ook een heel goed team daar zitten en doen veel zelf, de € 10.000 betreft de externe kosten.

**De heer Van Riet:** bijna 55% verhoging van de huur voor deze locatie, was dat voor de twee units gezamenlijk of van enkel van Adidas?

**De heer De Groot:** één huurder (Suite 341) is vertrokken. De reden waarom we de twee panden hebben gekocht was ook omdat we zagen dat ze onderverhuurd waren en dat we het vermoeden hadden dat een van die huurders wel zou willen vertrekken. Dus we hebben zowel tijdens de aankoop als erna gesprekken met de huurders gevoerd. Adidas wilde blijven en de winkel vergroten, dat heeft geresulteerd uit een huuropbrengst uit beide panden gezamenlijk die ruim 50% hoger lag dan ervoor.

**De heer Van Riet:** dan had u het over slimme meters waartoe u uw huurders wilt dwingen, maar dat is natuurlijk een heel omstreden verhaal. Onder andere bij Kassa wordt er melding gemaakt dat die slimme meters juiste telling maken van het gebruik, heeft u daar ook naar gekeken?

**De heer De Groot:** waar het ons eigenlijk om gaat, is om onze huurders bewust te maken van het energieverbruik en daar waar mogelijk zorgen dat het energieverbruik wordt teruggedrongen. Want uiteindelijk betekent dit dat er minder kosten worden gemaakt in onze winkel en dat deze daardoor beter gaat renderen. Welk type slimme meter we gaan gebruiken daar hebben we goed onderzoek naar gedaan en het is in eerste instantie ook een pilot met 20 huurders die hieraan willen meewerken, van dwang is geen sprake in dit geval.

**De heer Van Riet:** u heeft met de inventarisatie dus rekening gehouden met het feit dat die slimme meters momenteel omstreden zijn qua opgegeven verbruik. Dan over de aandeleninkoop, de beurskoers is momenteel hoger dan wat uw aanbod, wordt dit inkoopprogramma dan wel een succes?

**De heer De Groot:** we kunnen daar op dit moment niks van zeggen, we weten namelijk niet wanneer we gaan starten met de inkoop wat dan de beurskoers is. Voor partijen die een groot belang hebben in Vastned en daar vanaf willen is het gezien de lage aantal transacties per dag een mogelijk interessant aanbod.

**De heer Walta:** graag wil ik nog iets toevoegen aan voorgaande. Het aanbod tot inkoop is "ex-dividend". Momenteel is de beurskoers van ons aandeel nog inclusief dividend. We hebben € 35 tot € 36,50 per aandeel afgegeven als bandbreedte om aandelen in te kopen. Momenteel noteert het aandeel op € 35,80, dus daarmee bieden wij nog steeds boven de huidige beurskoers. Gaat het aandeel ex-dividend, dan gaat het slotdividend van de beurskoers af, vervolgens gaan we deze aandelen ex-dividend inkopen. Overigens kunnen we nu niet voorspellen wat er gaat gebeuren met de beurskoers als het aandeel ex-dividend gaat.

**De heer Van Riet:** dank voor deze toelichting, naar dit onderscheid heb ik niet gekeken.

**De heer Van Riet:** u had het over de consolidatie van het aantal winkels. Ik weet niet of wij Hema of Action in portefeuille hebben, maar deze winkelformules hebben de afgelopen jaren een enorme uitbreiding van hun winkelareaal gehad, zitten wij niet in beide winkelgroepen en lopen we daar risico?

**De heer De Groot:** we hebben zeker wel Hema en ook Action als huurder, overigens zijn dat verschillende bedrijven, met verschillende soorten producten. Hema is gebaseerd op de laatste financiële resultaten wat aan het terugkomen, Hema is bij ons geen grote huurder. Action laat betere resultaten zien en groeit sterk. Wat wij merken en wat we wel zien in de markt is op het moment dat er een Action komt in een winkelgebied, de footfall behoorlijk stijgt en een trekker is voor een winkelgebied.

**De heer Van Riet:** ja, dat klopt, maar ze zitten natuurlijk vaak ook op B-locaties of in aanloopstraten.

**De heer De Groot:** dat kan, maar ze zitten bijvoorbeeld ook in de binnenstad van Amsterdam.

**De heer Lemoine:** ik heb twee vragen. De eerste vraag is waarom jullie hebben gekozen voor het systeem van 'Dutch Auction' bij de aandeleninkoop, ongebruikelijk in mijn beleving. De tweede vraag, zou u kunnen aangeven indien de aandeleninkoop slaagt, wat de nieuwe net-asset-value (NAV) van het Vastned aandeel is na inkoop? Heeft u daarbij al afspraken gemaakt heeft met grootaandeelhouders om aandelen in te kopen?

**De heer Walta:** uw eerste vraag was waarom wij gekozen hebben voor de 'Dutch Auction'. Wij hebben een uitgebreide analyse gedaan naar de wijze van inkoop waaronder hoe de liquiditeit in het aandeel Vastned is. Als wij aandelen zouden willen gaan inkopen op de markt, zou dat een behoorlijk lange periode duren voordat wij tot het bedrag van € 50 miljoen zouden willen inkopen, dus dat is eigenlijk de belangrijkste reden dat wij hebben gekozen voor de 'Dutch Auction'. Wij hebben momenteel geen afspraken gemaakt met grootaandeelhouders om aandelen in te kopen, dus

voor ons, momenteel kan ik ook niks meer vertellen. De net-asset-value na de inkoop kan ik u ook nog niet geven, want ik weet nog niet hoeveel we gaan inkopen. Het enige wat ik u nu kan ik geven is de "EPRA NAV" na de verkoop van de Turkse portfolio, die komt uit op € 43,45 per aandeel.

**De heer Lemoine:** ik deel uw mening niet dat 'Dutch Auction' gebruikelijk is, gebruikelijk is inkoop over een langere termijn tegen bijvoorbeeld een percentage van de gemiddeld gewogen omzet over 200 dagen.

**De heer Walta:** ik ben het met u eens. Ik heb ook niet aangegeven dat het gebruikelijk is, maar wij hebben bewust

voor de Dutch Auction gekozen, omdat wij nu een groot bedrag aan liquide middelen ter beschikking hebben, wat we in één keer op deze manier kunnen inzetten en daarbij dat de inkoop ook binnen een afzienbare termijn wordt doorgevoerd in plaats van over een langere periode vanwege de mindere liquiditeit van het aandeel.

**De heer Niemeijer:** ziet u geen kans om winkels te kopen voor die € 50 miljoen? Vastned wordt nu steeds kleiner qua omvang.

**De heer De Groot:** vorig jaar hebben wij diverse objecten gekocht en ook nu zijn wij daar mee bezig. We zien vandaag de dag nog heel veel mogelijkheden om te investeren. Alleen krijgen wij nu in één keer een groot bedrag binnen en wij willen gedisciplineerd kopen, niet alleen kopen vanwege groei. Net als in het voorbeeld van Rue des Rosiers in Parijs moet er een duidelijk verhaal zijn dat we op de middellange termijn waarde kunnen toevoegen aan onze aankopen. Vastgoedprijzen van het type waarin wij investeren zijn behoorlijk gegroeid afgelopen jaren, dat laten onze taxatiewaardes ook zien. De foutmarge is daardoor bij aankopen echter klein waardoor we gedisciplineerd te werk moeten gaan.

**De heer Van Gelder:** een toevoeging op het verhaal over de aandeleninkoop: de aandelen worden niet ingetrokken, dus ze kunnen ook weer worden uitgegeven. Zijn er nog vragen?

**De heer Broenink:** ten eerste de complimenten voor het jaarverslag 2016, het ziet er heel mooi uit. Ten tweede: hoe gaat het met de verkoop in de winkels in Joure, Vriezenveen en al die andere kleine plaatsen waar jullie 1 of 2 panden hebben? Kunt u daar iets meer over vertellen?

**De heer De Groot:** wij hebben vorig jaar € 71 miljoen in Nederland weten te verkopen en daarin zat veel vastgoed in de kleinere plaatsen, maar ook bijvoorbeeld ons beperkte bezit in winkelcentrum Overvecht in Utrecht. We zien dat de markt voor desinvesteringen er beter voorstaat dan anderhalf à twee jaar geleden en dat heeft te maken met de betere financierbaarheid. De bereidheid om te financieren is verbeterd en de rente staat nog steeds laag. We doen dus onze uiterste best om kopers te vinden en we hopen volgend jaar weer een mooi bedrag aan desinvesteringen aan u te kunnen melden.

**De heer Broenink:** gaan de desinvesteringen voor de boekwaarde weg?

**De heer De Groot:** dat weet ik niet, want ik kan niet in de toekomst kijken. U kunt er wel op vertrouwen dat we het beste doen om in ieder geval boven boekwaarde te verkopen. De realiteit is echter wel dat op de secundaire locaties de huren in algemene zin nog steeds onder druk staan. Als het dan ook nog zo is dat bijvoorbeeld gratis parkeren in een dergelijk winkelgebied wordt opgeheven of dat het wegens versnipperd eigendom niet lukt een locatie te renoveren dan zorgt dat er ook voor dat wij linksom of rechtsom misschien weleens een keer beneden boekwaarde moeten verkopen.



**De heer Den Ouden, (Vertegenwoordiger Vereniging van Effectenbezitters):** ik heb een paar vragen. Allereerst naar aanleiding van die verkoop van de Turkse portefeuille en ik wil op een van de vorige sprekers even inhaken. U gaat nu aandelen inkopen, maar wordt Vastned eigenlijk niet te klein nu u ook deze portefeuille heeft verkocht en zou u willen schetsen wat u denkt wat een optimale omvang van Vastned zou moeten zijn om aantrekkelijk te zijn voor beleggers.

**De heer De Groot:** wij hebben nooit gecommuniceerd, althans zolang ik hier zit, over het streven naar een bepaalde omvang en dat is ook geen reden ons beleid te veranderen. Waar wij wel op focussen dat is kwaliteit, we rollen stap voor stap onze strategie uit waarbij we hoger renderend maar meer risicovol vastgoed verkopen en lager renderend maar minder risicovol vastgoed kopen.

**De heer Den Ouden:** is dat niet een van de redenen dat het aandeel met een disagio noteert, in feite omdat de overheadkosten te zwaar drukken op een kleine organisatie? Het wordt eigenlijk nog merkwaardiger als we zien dat de Belgische portefeuille van Vastned boven intrinsiek noteert, dat doet toch een beetje vermoeden dat óf de andere portefeuilles misschien te hoog zijn gewaardeerd, dan wel, dat men de bijdrage van de staf eigenlijk niet waardeert. Hoe ziet u dat?

**De heer De Groot:** ik vind het vervelend dat ik op uw suggesties ontkennend moet antwoorden maar dat is wel de realiteit. Wij doen zelf ook onderzoek naar de overheadkosten. Wij scoren in vergelijking met onze peers qua overheadkosten heel goed. We werken met circa 48 mensen dit beursgenoteerde bedrijf en zitten in de laagste regionen qua overheadkosten, bij mijn aanstelling werkten er nog 120 mensen bij de organisatie. Dan het punt van de Belgische portefeuille, dit heeft wat mij betreft een totaal andere oorzaak. Dat in België nagenoeg alle 17 beursgenoteerde REITS of beleggingsinstellingen in vastgoed boven intrinsiek noteren heeft te maken met het feit dat België geen pensioenstelsel kent zoals wij dat wel kennen. Een belangrijke reden waarom er in Nederland maar weinig beursgenoteerde vastgoedfondsen zijn, ligt in het feit dat alle pensioenfondsen een eigen vastgoedtak hebben. In België zie je bij het ontbreken hiervan dat architecten, tandartsen en andere vrije beroepen noodgedwongen zelf extra pensioen beleggen en daarvoor veelal de beursgenoteerde vastgoedvennootschappen gebruiken, vanwege de regulering en goede governance. Er is nagenoeg geen handel in deze aandelen, de liquiditeit is erg laag.

**De heer Den Ouden:** dank voor de toelichting. Ik denk dat het de duidelijkheid ten goede komt, desondanks roept het ook weer een aantal vragen op. We zullen deze nu niet behandelen want dan gaan we met elkaar in discussie en dat is niet voor iedereen even zinvol.

Dan nog een heel andere vraag met betrekking tot het energiezuinig maken van de panden. U schuift eigenlijk een beetje de bal door naar de gebruikers voor wat betreft de verantwoordelijkheid maar u heeft als eigenaar toch ook een verantwoordelijkheid? Wat gaat u zelf concreet doen, hoeveel gaat dat dan kosten en heeft u een fasering in gedachte?

**De heer De Groot:** daar waar mogelijk ondernemen wij zelf actie. Een voorbeeld zijn de woningen die wij gaan realiseren en onlangs hebben gerealiseerd boven onze winkels. Deze woningen voldoen aan de huidige wetgeving en wij gaan daar verder in als het gaat om energiebesparende maatregelen. Wij kunnen alleen niet tegen de winkelier zeggen doe uw deur dicht op de Kalverstraat want het is buiten 15 graden en u heeft de verwarming aan. Wat we wel kunnen doen, en dat doen wij, is in gesprek gaan met de huurders. We hebben nu 20 huurders waar we mee gaan samenwerken om te kijken of we gezamenlijk tot betere resultaten kunnen komen als het gaat om energiebesparing.

**De heer Den Ouden:** hoeveel gaat dat Vastned kosten, heeft u daar dan een idee van?

**De heer De Groot:** een slimme energiemeter, dat zijn de kosten niet.

**De heer Den Ouden:** nee, maar ik bedoel die dingen als gevelisolatie en dubbele beglazing, daar heeft u toch ook over nagedacht?

**De heer De Groot:** jazeker, we zitten echter veelal in historische binnensteden. We praten niet over een winkelcentrum in de weide dat nieuw is gebouwd. We praten dus over veelal monumentaal vastgoed, waar bijvoorbeeld monumentenzorg iets over te zeggen heeft. Wij kunnen doorgaans niet in een keer een extra gevel tegen een monumentale gevel plakken omdat het energiezuiniger is of een zonnepaneel plaatsen op het dak. We zijn dus ook gebonden aan diverse andere instanties die zich bezighouden met hoe de binnenstad eruit ziet en op het gebied van regelgeving. De mogelijkheden zijn dus beperkt en daardoor ook de kosten.

**De heer Den Ouden:** dank u wel voor deze toelichting, dan een heel andere vraag. U heeft gezegd dat u de portefeuilleprestaties wat voorspelbaarder wilt maken en dat is ook wel gelukt als het gaat om het direct resultaat. Bij het indirecte resultaat zien we de afgelopen drie jaar dat het eigenlijk heen en weer schiet tussen plus en min € 17 miljoen en dat is niet heel voorspelbaar voor een buitenstaander. Kunt u toelichten hoe u denkt dat element beheersbaarder te maken?

**De heer De Groot:** als je naar die resultaten kijkt dan worden de fluctuaties veroorzaakt door het deel van de portefeuille dat we inmiddels al hebben verkocht of willen verkopen. De premium city locaties laten al jaren een veel stabiel beeld zien qua resultaten en dit is de portefeuille die wij graag willen samenstellen, die we al voor 75% zo hebben samengesteld. We kunnen alleen niet helpen dat een kleiner gedeelte van het secundaire vastgoed toch de positieve resultaten deels teniet doet.

**De heer Den Ouden:** Dan nog een laatste vraag, hoe staat het met de cybersecurity binnen Vastned? We hebben gezien dat de commissarissen dat als aandachtspunt voor 2017 op de agenda zetten, dat zullen ze niet voor niets hebben gedaan. Het lijkt mij dat daar wellicht enige toelichting op gegeven moet worden.

**De heer Walta:** cybersecurity is zeker een belangrijk punt voor Vastned. We hebben een eigen IT-afdeling die zich intensief met dit onderwerp bezig houdt. Zo laten we ons regelmatig hacken door onafhankelijke partijen om te kijken hoe kwetsbaar we zijn. Ook is het beleid op het vlak van IT geactualiseerd dit is onderdeel van ons risicomanagement. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in nieuwe laptops die als ze kwijt raken meteen worden gecodeerd.

**De heer Den Ouden:** hartelijk dank.

**De heer Van Gelder:** zijn er nog andere vragen over agendapunt 2? Er zijn geen vragen. Dan gaan wij naar agendapunt 3, waarvoor ik graag het woord geef aan Marieke Bax, voorzitter van de remuneratie- en nominatiecommissie.

### AGENDAPUNT 3 REMUNERATIERAPPORT OVER HET BOEKJAAR 2016

**Mevrouw Bax:** In 2015 is, zoals u zich wellicht herinnert, het huidige beloningsbeleid door deze aandeelhoudersvergadering vastgesteld. Op basis van dit beleid ontvangt de directie een vaste beloning en een variabele beloning. Een belangrijk punt is dat wij dit jaar het reguliere jaarlijkse evaluatieproces van de directie verder hebben uitgebreid met een zogenaamde 360-graden feedbacksessie.

Ter toelichting op de vaste component van CFO Reinier Walta het volgende: zoals u zich wellicht herinnert en gecommuniceerd bij de publicatie van het beloningsbeleid, kan de heer Walta vanaf 1 januari 2015 in de periode van drie kalenderjaren groeien naar een vaste beloning van 70% van die van de CEO. Deze toekenning is zeker geen automatisme, maar geschiedt slechts op basis van een positieve evaluatie en bedroeg € 21.000 over 2016, dat was exclusief werkgeverslasten.

De variabele beloning van de directie bestaat uit een korte termijn component en een lange termijn component. De variabele beloning op de lange termijn is, zoals u ziet nog niet van toepassing aangezien deze wordt berekend over een periode van drie jaren vanaf de aanvang van het nieuwe beleid. Dat betekent dat de eerste maal dat ik u hierover zal rapporte-

ren in 2018 zal zijn tijdens de AVA.

Met betrekking tot de variabele kortetermijnbeloning over 2016 zijn er wederom duidelijke en ambitieuze doelstellingen geformuleerd voor de directie. Per doelstelling is er een ondergrens, waaronder wij niets toekennen, een 'at target', welke leidt tot een 20% toekenning en een bovengrens, welke leidt tot een toekenning van 25%.

Op de slide achter mij ziet u de 'at target' doelstellingen welke dus kunnen leiden tot deze 20% toekenning. Over het jaar 2016 hebben beide directieleden 2/3e van de maximale totale STI toegekend gekregen. Ik licht deze graag even toe.

Voor de CEO en CFO waren er drie gemeenschappelijke kwantitatieve targets en deze waren allereerst het vergroten van het aandeel premium city high street shops, met een 'at target' doelstelling van 75% van de totale portefeuille. Zoals u heeft gezien bedroeg het feitelijke aandeel eind 2016 74%, waarmee de variabele beloning voor 18,25% werd toegekend, wij zijn daarin zeer precies. Het tweede target was het realiseren van een like-for-like brutohuurgroei in de premium city high street shops van 2%. De gerealiseerde like-for-like brutohuurgroei in dit segment bedroeg, zoals u zag, een half procent. En aangezien de ondergrens één procent bedroeg, heeft de directie dit target niet behaald. Het derde kwantitatieve target dat wij hadden geformuleerd, was de aankoop van premium city high street shops ter waarde van een 'at target' doelstelling van € 65 miljoen met een bovengrens van € 78 miljoen. En aangezien er eind 2016 voor € 76 miljoen aan acquisities was gedaan, heeft de directie dit target voor 24% van de maximale 25% behaald. Naast deze drie kwantitatieve doelstellingen, hebben we voor elk directielid elk jaar een kwalitatief target. Het kwalitatieve target voor de CEO bestond uit de verdere kwaliteitsverbetering binnen de organisatie met nadruk op de commerciële focus; deze werd volledig gerealiseerd. Met betrekking tot de kwalitatieve doelstelling voor de CFO, Reinier Walta, betrof het opstellen en het implementeren van een voor Vastned gunstig financieringsplan dat diende te voldoen aan diverse randvoorwaarden qua looptijd en rente, ook dit target werd volledig gerealiseerd.

Samenvattend zijn wij van mening dat de directie het afgelopen jaar weer belangrijke stappen voorwaarts heeft gemaakt in de uitvoering van de Vastned strategie en wij zijn hen dan oprecht zeer erkentelijk voor hun toewijding en inzet voor de Venootschap.

Hiermee geef ik het woord graag terug aan de voorzitter.

**De heer Van Gelder:** zijn er vragen voor Marieke Bax? Er zijn geen vragen.

**De heer Van Riet:** ik zie dat de CEO € 44.000 onkostenvergoeding krijgt voor bedrijfsauto, telefoon en internetkosten. Is dat uw privéauto, of is dat een auto van de zaak?

**De heer Walta:** het betreft een auto van de zaak en dit zijn de zakelijke kosten ervan.

**De heer Van Riet:** betaalt Vastned ook de fiscale bijtelling of moet hij die zelf betalen?

**De heer Walta:** die moet hij zelf betalen.

#### **AGENDAPUNT 4 VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN DE JAARREKENING OVER HET BOEKJAAR 2016 (BESLUIT)**

**De heer Van Riet:**, dank u wel.

**De heer Van Gelder:** zijn er nog andere vragen over de remuneratie? Er zijn geen verdere vragen. Dan gaan we door naar het volgende punt en dat is de proefstemming. Vervolgens vindt de proefstemming plaats. Wij gaan nu over tot drie agendapunten inzake de Jaarrekening, het dividendbeleid en het dividend over het boekjaar 2016.

**De heer Van Gelder:** dan gaan wij nu over tot de jaarrekening van Vastned Retail NV over het boekjaar 2016. Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Vastned wordt voorgesteld de jaarrekening over het boekjaar 2016 vast te stellen. Alvorens tot stemming over te gaan geven wij eerst de externe accountant het woord om een toelichting te geven op de controlewerkzaamheden en de verklaring bij de jaarrekening. Er is vervolgens gelegenheid de externe accountant en ook de directie vragen te stellen over de jaarrekening. Dan geef ik nu het woord aan Wim Kerst van Ernst & Young Accountants LLP ('EY').

**De heer Kerst:** het was voor ons de eerste keer dit jaar dat wij de jaarrekeningcontrole hebben uitgevoerd. Vorig jaar stond hier nog collega Sonneveldt van Deloitte en wij hebben in het eerste kwartaal van 2016 denk ik op een heel zorgvuldige wijze de audit overgenomen van Deloitte. We hebben meegelopen in slotbesprekingen, alles om een soepele overgang van de ene naar de andere accountant te bewerkstelligen. Het laatste wat je wil is kwaliteitsverlies, verlies aan diepgang, zowel vanuit de accountant, vanuit de onderneming als vanuit uw optiek. In de loop van 2016 hebben wij frequent met het bestuur en de commissarissen overlegd. In het eerste kwartaal hebben wij gesproken met elkaar over ons auditplan 2016. In het tweede kwartaal is het met name gegaan over de halfjaarrekening en onze beoordelingsverklaring daarbij in augustus. In de vergaderingen van het derde kwartaal stond onze managementletter centraal en recent in februari 2017 hebben we onze accountantsverklaring afgegeven. Ik ben door de directie ontheven voor deze gelegenheid van mijn geheimhoudingsplicht en de rolverdeling is dat ik u iets vertel over onze controleaanpak en de conclusie, alle andere vragen worden door de onderneming zelf beantwoord.

U kent de uitkomst van ons onderzoek. Ik heb geen presentatie bij mij maar neem u even mee naar pagina 220 van de jaarrekening en daar wil ik een paar dingen aanstippen. We hebben hier te maken met een zogenaamde uitgebreide controleverklaring, dat is gebruikelijk voor beursfondsen. Het betreft een wettelijk verplichte verklaring die uit een aantal specifieke hoofdstukken en rubrieken bestaat. De jaarrekening 2016 vindt u in hoofdstuk 9 op pagina 155 tot 218. U ziet dan gelijk ook ons oordeel, wij hebben de jaarrekening gecontroleerd en stellen vast dat die een getrouw beeld geeft van vermogen, resultaat en kasstromen. Wij informeren u in die verklaring ook over de materialiteit, samengevat de fijnmazigheid waarmee wij gekeken hebben naar de cijfers. Dat item staat in de verklaring uitgelegd en is gebaseerd op richtlijnen van het NBA, we hebben ons gebaseerd op percentages ten opzichte van de assets en ook het directe resultaat, dat is zeer gebruikelijk. Dat deed Deloitte trouwens ook vorig jaar. We kijken dus met een bepaalde fijnmazigheid en dat betekent dat als wij fouten ontdekken boven de € 110.000 die betrekking hebben op het directe resultaat, dat we deze ook expliciet rapporteren aan bestuur en commissarissen en dat met hen bespreken. Voor waarderingsverschillen, kort samengevat fouten die het indirecte resultaat raken, is die grens op € 400K gesteld. Dus dan heeft u enig gevoel van de verhoudingen.

We doen deze controle vanuit Nederland. Uiteindelijk ben ik daar eindverantwoordelijk voor, maar we doen dat ook met inschakeling van onze collega's in Frankrijk, België en Turkije. Wat we hebben beoordeeld inzake Spanje en Portugal hebben we met name vanuit Nederland gedaan omdat bij de onderneming in Nederland heel veel kennis zit en omdat de portefeuilles in die landen niet zo groot zijn. U vindt op pagina 221 de zogenaamde kernpunten van onze controle. Kernpunten zijn accenten, dat zijn geen problemen of aandachtspunten. Een accent is uiteraard de waardering van het vastgoed, daar draait deze onderneming om. De onderneming zelf heeft een heel robuust proces van het waarderen van de vastgoedbezittingen. Wij hebben veel aandacht besteed aan het beoordelen van dit proces, hoe het proces in elkaar zit en uiteraard hebben wij zelf ook gedetailleerd naar diverse taxatierapporten gekeken. Dat doen we ook bij transacties gedurende het jaar, wij kijken in detail mee.

Wat ik tot nu toe gezegd heb, dat gaat over de jaarrekening. Een ander hoofdstuk in onze verklaring gaat over de overige informatie. Dat is dus de informatie die niet in de jaarrekening staat, maar die in het bestuursverslag staat. Daar doen wij geen diepgaande controle op, dat staat ook in die verklaring. Wij lezen die informatie en wij beoordelen die informatie op grond van de kennis die wij tijdens de controle van de jaarrekening hebben opgedaan. Dus als wij iets lezen dat niet aansluit bij onze kennis vanuit de jaarrekeningcontrole, dan leidt dat uiteraard tot een vraag en een opmerking richting het bestuur. Dat is niet voorgekomen en uiteindelijk hebben wij ook de goedkeuring afgegeven.

**De heer Van Gelder:** hartelijk dank, zijn er vragen voor de heer Kerst?

**De heer Den Ouden:** ik heb twee vragen voor u. Ten eerste: de materialiteitsgrens is verlaagd naar € 8,5 miljoen, terwijl dit vorig jaar nog € 27 miljoen was. Bent u wat kritischer dan uw voorganger? Ten tweede: ondermijnt zo'n groot verschil uw materialiteitsgrens in feite niet, het vertrouwen in het accountantsonderzoek?

**De heer Kerst:** materialiteit gaat over een bepaalde fijnmazigheid en daar zijn algemene richtlijnen van het NBA voor waar je het op baseert en dan gaan er percentages overheen. Als je zo'n materialiteit zou baseren bijvoorbeeld op het resultaat voor belasting, wat bij veel ondernemingen een zeer gebruikelijke maatstaf is, dan heb je het over percentages van 5 à 10% van. Wij hebben als basis de totale bezittingen gekozen, daar hebben we het percentage op toegepast waarvan we denken dat dat passend is, algemeen gebruikelijk. We hebben voor het direct resultaat, wat een belangrijk gegeven is met betrekking tot dividend, gezegd op basis van onze eigen professionele beoordeling, dat we met meer fijnmazigheid moeten controleren. We hebben deze grens verder naar beneden gehaald en wij vinden deze heel gepast. Aan collega Sonneveldt van Deloitte dient u te vragen waarom hij deze keuzes vorig jaar op een andere manier heeft gemaakt.

**De heer Den Ouden:** denkt u dat dit het accountantsberoep ondermijnt en is het voor de branche lastig om een gedegen trend neer te zetten? De onderzoeken van AFM wijzen er ook op dat je veel onderwerpen verschillend kunt bekijken.

**De heer Kerst:** u stelt een strategische vraag eigenlijk. Het is een worsteling voor het beroep algemeen om de mate van diepgang van de controle te duiden. U leest de rapporten van onze toezichthouder neem ik aan, dan zult u daaruit ook kunnen opmaken dat er veel discussie over dit onderwerp is, ik denk dat het beroep als geheel op weg is naar een nieuw evenwicht. Ik ben met u eens dat verschil in aanpak bijvoorbeeld op het gebied van materialiteit eigenlijk niet goed is. Daar zou meer eenduidigheid in moeten worden gebracht, dat kan het hele accountantsberoep als zodanig zich aantrekken.

**De heer Den Ouden:** dank u wel.

**De heer Van Gelder:** zijn er nog andere vragen voor de externe accountant? Er zijn geen andere vragen. Dan gaan wij over naar de stemming, u kunt nu uw stem uitbrengen. De stemuitslag is als volgt: 99,375% stemmen voor, 0,625% stemmen tegen en 11.005 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

#### **AGENDAPUNT 5 TOELICHTING OP HET RESERVERINGS- EN DIVIDENDBELEID**

**De heer Van Gelder:** dan gaan wij nu over tot agendapunt 5. Het dividendbeleid dat in 2013 is vastgesteld is ongewijzigd gebleven. Samenvattend betekent dit dat tenminste 75% van het directe resultaat zal worden uitgekeerd als dividend. Zijn hier vragen over? Hier zijn geen vragen over, dan gaan we over naar agendapunt 6.

#### **AGENDAPUNT 6 VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN HET DIVIDEND OVER HET BOEKJAAR 2016 (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** dan volgt nu het voorstel tot het vaststellen van het dividend over het boekjaar 2016. Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld om over boekjaar 2016 een dividend van € 2,05 per aandeel vast te stellen. Voor de goede orde, dit is circa 85% van het direct resultaat. Na aftrek van het in september 2016 uitgekeerde interim-dividend van € 0,73 per aandeel, bedraagt het slotdividend € 1,32 per aandeel. Het slotdividend over het boekjaar 2016 zal betaalbaar worden gesteld op 9 mei 2017. Heeft iemand hier vragen over? Er zijn geen vragen. Dan gaan wij nu over tot stemming. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 99,996% stemmen voor, 0,004% stemmen tegen en 100 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

Dan gaan wij nu over tot het verlenen van decharge, dit betreft twee agendapunten.

#### **AGENDAPUNT 7 VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE DIRECTIE OVER 2016 (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld de leden van de directie decharge te verlenen voor de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar 2016. U kunt nu daarover uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 99,781% stemmen voor, 0,219% stemmen tegen en 100 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

#### **AGENDAPUNT 8 VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN OVER 2016 (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld de leden van de Raad van Commissarissen decharge te verlenen voor de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar 2016. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 99,781% stemmen voor, 0,219% stemmen tegen en 100 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

Dan gaan we nu over naar de beloning van de Raad van Commissarissen.

#### **AGENDAPUNT 9 VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN DE BELONING AAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** de hoogte van de beloning van de leden van de Raad van Commissarissen is sinds 2012 gelijk gebleven.

Sinds 2012 zijn de eisen die worden gesteld aan commissarissen aanzienlijk verzwaaard. Tevens is voor de directie in 2015 een nieuw beloningsbeleid vastgesteld. Met hulp van externe beloningsconsultant Korn Ferry/Hay zijn de RvC-vergoedingen getoetst aan allereerst: de 13 peers die gebruikt worden voor de vaststelling van het beloningsbeleid van de directie en ten tweede de AMX-ondernemingen. Net als bij de remuneratie van de directie, geldt als uitgangspunt de onderste 25% van de resultaten van deze referentiegroepen. De hierboven genoemde voorgestelde vergoedingen zullen gelden voor een periode van 3 jaar vanaf 1 januari 2017. Zijn hier vragen over? Als hier geen vragen over zijn, dan ga ik nu door met de stemming. Het voorstel tot vaststelling van de beloning aan de Raad van Commissarissen. Daar kunt u nu uw stem over uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 99,962% stemmen voor, 0,038% stemmen tegen en 8.771 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

Dan gaan we nu over tot twee stempunten onder de noemer vennootschapsrechtelijke zaken. Het betreft de machtiging tot inkoop en uitgifte van aandelen Vastned. Mochten hier vragen over zijn, dan geef ik u de gelegenheid deze aan de directie te stellen voor zover deze aan het begin van de vergadering nog niet aan de orde zijn gekomen. Zijn hier vragen over?

**De heer Broenink:** gaat u daadwerkelijk aandelen inkopen en hoeveel procent van de machtiging gaat u daarvoor gebruiken?

**De heer Walta:** we gaan circa 8% gebruiken en dat is dan van de machtiging onder agendapunt 11. Of we gaan inkopen hangt af van wat uiteindelijk aan aandelen wordt aangeboden.

**De heer Van Gelder:** Zijn er nog andere vragen hierover? Dan gaan wij over tot stemming, dank u wel.

#### **AGENDAPUNT 10 VOORSTEL TOT MACHTIGING VAN DE DIRECTIE VOOR HET UITGEVEN VAN AANDELEN (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** dan volgt nu het voorstel tot machtiging van de directie tot het uitgeven van aandelen.

U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 96,932% stemmen voor, 3,068% stemmen tegen en 250 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen.

### **AGENDAPUNT 11 VOORSTEL TOT MACHTIGING VAN DE DIRECTIE VOOR HET INKOPEN VAN EIGEN AANDELEN (BESLUIT)**

**De heer Van Gelder:** aan de Algemene Vergadering wordt voorgesteld de directie een machtiging te verlenen tot het inkopen van eigen aandelen.

Zoals u weet heeft Vastned op 11 april jl. een tender offer aangekondigd voor de inkoop van eigen aandelen. Door middel van een veiling, via een zogenaamde Dutch Auction, zal Vastned maximaal € 50 miljoen gebruiken om eigen aandelen in te kopen. De aanbiedingsperiode loopt van 12 april tot en met 15 mei 2017. Het daadwerkelijke aantal zal afhangen van onder andere de definitieve inkoopprijs. Wanneer er geen tussentijdse wijzigingen zijn aangekondigd zal deze inkoopprijs tussen de € 33,69 en € 35,19 per aandeel liggen.

U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemuitslag is als volgt: 99,999% stemmen voor, 0,001% stemmen tegen en 250 onthoudingen, waarmee het voorstel is aangenomen. Dit is wel het hoogste percentage van stemmen dat we tot nu toe gehaald hebben, dat wil ik toch even hierbij memoreren.

### **AGENDAPUNT 12 EN 13 RONDVRAAG EN SLUITING**

**De heer Van Gelder:** 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 vragen die eerder niet aan de orde zijn gekomen, indien hier behoefte aan bestaat.

**De heer Den Ouden:** ik ben namens de VEB bij de AVA van Vastned en heb het jaarverslag integraal doorgenomen om mij te oriënteren. Wat mij opviel is dat de zittingstermijn van drie commissarissen in 2019 eindigt en dat dan ook het contract van onze CEO eindigt. Met het oog op bestuurlijke continuïteit zou ik de commissarissen in overweging willen geven om eens na te denken of herbenoemingen niet op een eerder moment kunnen gaan plaatsvinden om toch de continuïteit van het bestuur van deze onderneming zeker te stellen. Een dergelijke concentratie van mogelijke aftredingen lijkt mij niet wenselijk.

**De heer Van Gelder:** ik denk dat u daar een duidelijk punt maakt en dit nemen wij in overweging.

**De heer Van Riet:** ik wil weten of wij ook renteswaps hebben.

**De heer Walta:** wij hebben renteswaps en dat zijn reguliere renteswaps waar wij variabele rente wisselen voor een vaste rente.

**De heer Wijnands:** ik had nog een formeel punt. De aanwezigen in de vergadering hebben de notulen gekregen van de vorige AVA-vergadering, daar staat nog steeds concept op. Is er een reden dat dat nog niet definitief is, of moeten die worden vastgesteld?

**De heer Magrijn:** formeel worden de notulen binnen drie maanden na publicatie op de website gezet en na drie maanden vastgesteld, eventueel commentaar in die periode wordt meegenomen. We hebben echter volledigheidshalve deze notulen uitgedeeld mocht het zo zijn dat iemand toch nog een opmerking hierop heeft. We halen na deze vergadering het concept van de notulen af op de website.

**De heer Wijnands:** oké, goed, dank u wel.

**De heer Van Gelder:** Zijn er nog andere vragen? Als er geen verdere vragen meer zijn, dan dank ik allereerst de mensen van EY; Wim Kerst en zijn collega's. Ook wil ik de directie bedanken, Taco en Reinier en alle medewerkers van Vastned en ik wens iedereen heel veel succes het komend jaar toe. Dan sluit ik hierbij de vergadering.