

NOTULEN VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN VASTNED RETAIL N.V.

op donderdag 15 mei 2014, gehouden in
het Rosarium, Amstelpark 1 te Amsterdam.

Voorzitter: drs. W.J. Kolff, voorzitter van de Raad van Commissarissen van Vastned Retail N.V.

Secretaris: M.C. Magrijn LL.M, general counsel en tax manager van Vastned Retail N.V. ('Vastned').

AGENDAPUNT 1 OPENING EN MEDEDELINGEN

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

De heer Kolff: ik stel vast dat ter vergadering 8.844.914 aandelen zijn vertegenwoordigd. Dit betekent dat 46,5% van het totaal aantal uitstaande aandelen van 19.036.646 is vertegenwoordigd.

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

De heer Kolff: voordat wordt begonnen met het eerste agendapunt, wil ik namens de Raad van Commissarissen kort ingaan op het proces en de communicatie rondom het vertrek van de CFO van Vastned Retail NV, de heer De Witte. Hierover zijn de nodige reacties en vragen op gekomen vandaar dat ik, namens de Raad van Commissarissen, hierbij een nadere toelichting wil geven.

De afgelopen jaren heeft Vastned grote voortgang geboekt in de uitvoering van de strategie. De heer De Witte heeft hierin een belangrijke rol gespeeld en deze speelt hij nog steeds. Gezien het lange dienstverband van de heer De Witte heeft de Raad van Commissarissen besloten dat het tijd is voor verandering en voor een nieuwe CFO om Vastned in de volgende fase te leiden, samen met de huidige CEO. Waarmee er naar onze overtuiging een nieuwe dynamiek zal ontstaan die de volgende fase van Vastned ten goede zal komen. Op het moment dat binnen onze Raad van Commissarissen deze behoefte aan vernieuwing had post gevat, hebben we besloten om daar dan ook direct naar te handelen. Wij hebben dit met de heer De Witte besproken en zijn in goed overleg tot afspraken gekomen. Deze afspraken stellen ons in staat om op een zorgvuldige manier een opvolger te zoeken, de heer De Witte draagt ook zorg voor een ordentelijke overdracht.

Dat gezegd hebbende realiseren wij ons dat de communicatie en de aanpak rondom de aankondiging van het vertrek van de heer De Witte beter had gekund. Onze Raad van Commissarissen had een zorgvuldig proces voor ogen maar kennelijk zijn wij onvoldoende in staat geweest dat aan u over te brengen. Onze insteek is altijd geweest om eerst de gesprekken te hebben met de heer De Witte en deze tot een goed einde te brengen. Daarna wilden wij ruimschoots de tijd nemen voor de zoektocht naar een geschikte opvolger. Om te voorkomen dat dit door derden naar buiten zou worden gebracht en om de markt adequaat te informeren, hebben wij de beslissing direct naar buiten gebracht. Wij realiseren ons nu dat dit proces tot vragen heeft geleid, maar u kent nu onze gedachtegang. Daar waar het proces en de communicatie tot onduidelijkheid hebben geleid betreuren wij dat en bieden wij hiervoor onze verontschuldiging aan.

U kunt er van verzekerd zijn dat wij de keuze voor een geschikte opvolger uitermate zorgvuldig ter hand nemen, samen met onze CEO, de heer De Groot. En, hoewel wij vandaag nog helemaal geen afscheid nemen van Tom de Witte, wil ik al wel vast van de gelegenheid gebruik maken om hem bijzonder te bedanken voor zijn enorme inzet en betekenis voor Vastned in de afgelopen bijna twaalf jaar. Zijn er nog vragen over deze toelichting?

De heer Keyner (VEB¹): met deze uitleg schiet ik eigenlijk niets op, ik hoor geen zaken die nog niet eerder zijn gecommuniceerd. Ik begrijp niet dat een onderneming met een heldere strategie opeens beslist dat er een nieuw traject wordt ingegaan met een nieuwe CFO. Wat moet de nieuwe CFO kunnen dat de heer De Witte niet kan?

De heer Kolff: dit heeft te maken met de verdere implementatie van de strategie. Wij zien in de strategie een verandering van het soort vastgoedactiva waarin wij actief zijn. Dat heeft gemiddeld genomen een lager direct rendement dan de activa waarin voorheen werd belegd. Er is daarom behoefte aan meer focus op het vlak van financiering. Dat wil niet zeggen dat financiering tot op heden suboptimaal is geweest maar het vraagt wel om een aanscherping op dit vlak, wij denken dat deze focus een iets andere karakterstructuur vraagt van een CFO.

De heer Keyner (VEB): ik vat samen dat Vastned nu dus meer behoefte heeft aan een CFO die gaat kijken waar je het geld vandaan kan halen bij banken en beleggers.

De heer Kolff: dit is onderdeel van het profiel dat wij hebben opgesteld voor een toekomstige CFO.

Mevrouw Hogeslag (ActiveInvestor): ik zou eerst graag Tom de Witte willen bedanken voor zijn inzet en geboekte resultaten in de afgelopen jaren. Ik denk dat de Raad van Commissarissen er niet goed aan heeft gedaan en naar de toekomst toe maak ik mij wel zorgen. Het is mij niet geheel duidelijk wat u zoekt en of uw besluit een verbetering brengt maar u heeft nu eenmaal besloten en we zullen zien wat de toekomst brengt. Vastned lijkt de laatste tijd in een wat rustiger vaarwater te zitten en als dan in het bestaande management aanpassingen volgen dan komt dat de rust en stabiliteit niet ten goede. Kunt u mij zeggen of de CEO een probleem had met de CFO of vond de Raad van Commissarissen dat de staat van dienst te lang was.

De heer Kolff: deze beslissing is er een van de Raad van Commissarissen en is kort voor wij met de CFO spraken aan de CEO voorgelegd en deze heeft de beslissing gerespecteerd.

De heer Kolff: dank, er zijn geen vragen dus gaan wij over naar het volgende punt.

1) Vereniging van Effectenbezitters.

AGENDAPUNT 2 NOTULEN VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN VASTNED RETAIL N.V D.D. 19 APRIL 2013

De heer Kolff: ik vraag uw aandacht voor agendapunt 2, de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 19 april 2013. De notulen zijn conform de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden na afloop van de afgelopen aandeelhoudersvergadering op de website van Vastned gepubliceerd. Aandeelhouders hebben gedurende de daaropvolgende drie maanden de gelegenheid gehad op de notulen te reageren. Er zijn geen reacties binnengekomen en daarmee zijn de notulen inmiddels vastgesteld en goedgekeurd. Ik wil u hierbij volledigheidshalve de gelegenheid geven, indien u een vraag of opmerking heeft ten aanzien van deze notulen, deze nu te maken. Vanaf de volgende aandeelhoudersvergadering zullen wij de notulen omwille van efficiency niet meer als apart agendapunt behandelen.

De heer Keyner: ik heb een irritante vraag namelijk of u spijt heeft van de antwoorden die u heeft gegeven op de eerdere vragen van aandeelhouders in de afgelopen vergadering?

De heer Kolff: waar doelt u precies op?

De heer Keyner: ik doel op het feit dat nu voor het derde jaar is aangegeven dat u vertrouwen heeft in het waarderingsproces van het vastgoed, we zijn toch weer geconfronteerd met forse afwaarderingen over 2013.

De heer Kolff: deze afwaarderingen zien met name op de Spaanse beleggingen. Wij zijn van mening dat ons antwoord nog steeds is dat wij vertrouwen hebben in het waarderingsproces, specifiek met betrekking tot de Spaanse beleggingen zullen we separaat in de vergadering de afwaardering toelichten.

De heer Kolff: ik geef nu graag het woord aan de CEO van Vastned, de heer 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. Tom de Witte (CFO) zal in aanvulling op de toelichting van Taco de Groot nader in gaan op de effecten die deze ontwikkelingen hadden op de financiële resultaten van Vastned over 2013 en de financieringsportefeuille.

AGENDAPUNT 3 VERSLAG VAN DE DIRECTIE OVER HET BOEKJAAR 2013

De heer De Groot: 2013 was voor Vastned een jaar waarin grote progressie is geboekt in de uitvoering van de strategie. Het doel dat we onszelf gesteld hadden in september 2011 bij de aankondiging van deze strategie was om op de lange termijn beter voorspelbare en stabielere resultaten te realiseren. Om dat te bereiken hebben wij onszelf drie targets gesteld:

- 1) 65% van onze vastgoedportefeuille beleggen in high street shops, dit zijn de winkels in de betere winkelstraten
- 2) de organisatie meer ondernemend en hands-on maken, en
- 3) het voeren van een conservatief financieel beleid met een loan-to-value ratio tussen de 40-45%.

Eind 2013 bedroeg het aandeel high street shops 69% en daarmee is de doelstelling van 65% ruimschoots gerealiseerd. Om dit te bereiken hebben we de afgelopen jaren grote desinvesteringen en acquisities gedaan.

Om de kwaliteitsslag te realiseren in de vastgoedportefeuille was het essentieel dat de organisatie een nieuwe impuls kreeg. We zijn op een andere manier gaan werken: meer de straat op en proactief huurders en retailers aanspreken. Een high street shop portefeuille bouwen is hard werken, de mouwen opstropen en net dat extra stapje willen zetten. Ook op dit vlak heeft Vastned voortgang geboekt.

Onder andere door internationale accountmanagementbijeenkomsten te organiseren, waarbij alle landenmanagers en portfoliomanagers aanwezig zijn, wordt meer kennis uitgewisseld dan voorheen het geval was. Op het vlak van de internationale retail en vastgoedmarkt worden ook de lokale ontwikkelingen en trends besproken. Voor deze bijeenkomsten worden externe sprekers uitgenodigd om een bepaald thema te behandelen zoals bijvoorbeeld de laatste trends op het gebied e-commerce of onderhandelingsvaardigheden. Verder hebben we nieuwe landenmanagers in Frankrijk en sinds 1 januari in Nederland die ook voor frisse wind, inspiratie en enthousiasme zorgen. Ik wil graag Annelou de Groot bijzonder welkom heten in deze vergadering die in januari van dit jaar is gestart als landenmanager Nederland. Op onze derde target, een conservatieve financieringsbeleid zal Tom de Witte later uitgebreid ingaan.

Op welke wijze is de kwaliteitsverbetering in de portfolio gerealiseerd? We hebben dit voornamelijk via een actief aan en verkoopbeleid gedaan. Zo hebben wij in 2013 winkelcentra en winkels in kleine en middelgrote plaatsen verkocht voor circa € 270 miljoen waaronder winkelcentra Centre Marine in Duinkerken, Val Thoiry in Thoiry, het Rond in Houten en verschillende winkelpanden in kleinere plaatsen. Deze desinvesteringen werden gemiddeld 3,4% onder boekwaarde verkocht. Dit percentage is hoofdzakelijk veroorzaakt door de verkoop van winkelcentrum Het Rond, dat ruim 6% onder boekwaarde is verkocht, vooral omdat dit de verkoop van een 50%-belang betrof. Geheel in lijn met onze strategie hebben wij deze opbrengsten voor de acquisitie van high street shops gebruikt. In 2013 verwerf Vastned in totaal voor € 104 miljoen aan high street shops in de beste winkelstraten van populaire steden als Bordeaux, Amsterdam, Utrecht, Maastricht en Brugge. Allemaal steden met een unieke historische binnenstad, die een stad aantrekkelijk maakt voor consumenten en retailers.

Begin 2014 verkocht Vastned zeven Spaanse winkelcentra en een retailpark voor in totaal € 160 miljoen. Belangrijke overwegingen daarbij waren dat de Spaanse economische situatie nog steeds niet structureel is verbeterd. De werkloosheid is hoog en wij zien geen verbetering van de consumentenbestedingen. De vraag die wij ons ook gesteld hebben is: stel dat het consumentenvertrouwen en de consumentenbestedingen wel zouden verbeteren wat zou dat betekenen voor deze winkelcentra? Door het grote overschot aan buurtwinkelcentra, in combinatie met retailers die het aantal winkels in deze winkelcentra aan het reduceren zijn, verwachten wij niet dat deze winkelcentra van een opleving in de Spaanse economie zullen profiteren. Daarnaast is er het overschot aan planvoorraad van winkelcentra. Onze vrees is dat zodra de economie aantrekt er hoogwaardige nieuwbouwprojecten gerealiseerd gaan worden waarmee deze winkelcentra niet kunnen concurreren. Daarbij zouden er nog aanzienlijke investeringen nodig zijn om onze winkelcentra in stand te houden, echter deze investeringen leveren geen rendement op. Kortom wij verwachten meer leegstand en verdere druk op de huurniveaus voor deze winkelcentra de komende jaren.

Dan vertel ik graag nog iets meer over het verkoopproces. De afgelopen twee jaar zijn wij op zoek geweest naar kopers voor onze Spaanse winkelcentra. In het begin van het verkoopproces was er geen enkele interesse, deze interesse kwam enigszins terug rond maart vorig jaar. Investeerders keken voornamelijk naar kantoren, woningen en leningen. Enkele investeerders hebben daadwerkelijk onze winkelcentraportefeuille bekeken, uiteindelijk was het consortium onder leiding van Baupost, Grupo Lar en Greek Oak Real Estate de enige serieuze partij die een bod heeft gedaan. Even leek het niet goed te gaan met de verkoop in december 2013 en werden de onderhandelingen afgebroken. Wij wilden geen verlies nemen op de winkelcentra en hebben nogmaals berekeningen gemaakt wat het zou betekenen als we de winkelcentra zouden aanhouden. Inmiddels hebben wij de winkelcentra met verlies verkocht maar gezien de omstandigheden en het risico voor ons bedrijf was het de juiste beslissing.

Na de verkoop van de Spaanse winkelcentra is het risicoprofiel van Vastned fors verbeterd. Wij zien dit nu al terug in onder andere lagere financieringskosten en hogere waarderingen. Banken, andere financiers en beleggers zagen onze Spaanse winkelcentra als een risico. De resterende Spaanse winkelportefeuille bestaat uit zeven objecten, waarvan vier high street shops in hartje Madrid, één in het oude centrum van Malaga, één in Leon en een retailwarehouse in Castellano de Plana. De totale waarde van Spaanse vastgoedportefeuille bedraagt per heden circa € 52 miljoen en is volledig verhuurd.

Dan wil ik graag wat vertellen over de trends in het retaillandschap. Je ziet vandaag de dag nog steeds verouderde business modellen. Dat betreft dan retailers die alleen maar in termen van omzet denken, laagopgeleid en jong personeel in de winkel zetten en denken dat de producten zichzelf verkopen. Dit model zal tot de verleden tijd gaan behoren. Als je kijkt naar wat er bijvoorbeeld de laatste twaalf maanden aan faillissementen is geweest, is het interessant om deze te vergelijken met succesvolle concurrenten. Denk bijvoorbeeld aan twee juweliersbedrijven die ooit tot het Vendex concern behoorden: Siebel en Schaap & Citroen. Allebei zijn ze verkocht; Schaap & Citroen is verkocht aan een ondernemersfamilie en Siebel aan een groep investeerders. Schaap & Citroen heeft in de laatste drie jaar de omzet bijna verdrievoudigd. Siebel is inmiddels failliet en is verkocht aan een andere investeerder. Als je deze bedrijven gaat analyseren en je komt in die winkels dan zie je duidelijk een verschil in service en aandacht voor de consument.

Een ander voorbeeld is Action, een retailer die handelt in restpartijen. Een tegenhanger daarvan is de Big Bazar formule van de Blokker groep. Action verkoopt producten waar veel belangstelling voor is en waarvan de prijsstelling goed is, deze retailer doet dan ook goede zaken. Big Bazar daarentegen loopt achter de feiten aan door onder andere het marktleiderschap van Action.

Daarnaast zijn er ook technologische ontwikkelingen als mobiel internet en multi-channel. Wij denken dat retailers die geen aanwezigheid op en afzet via het internet hebben, ook steeds minder aanwezig zullen zijn in winkelcentra. E-commerce is een extra doel om klanten beter te bedienen en daar gaat het om. Hoe de ontwikkelingen verder gaan weten we niet. Ik ben echter niet bang dat mobiel internet een nadeel zal zijn voor onze vastgoedportefeuille. Het is een trend dat retailers voor minder winkels gaan maar wel voor betere locaties, dit zijn de Vastnedlocaties.

Het veranderende consumentengedrag speelt een belangrijke rol bij de manier waarop de retailer met zijn expansieplannen omgaat. De consument is veel beter geïnformeerd dan voorheen. Vaak oriënteert de consument zich vooraf online of koopt producten online. Consumenten gaan winkelen, niet omdat het noodzakelijk is, maar omdat het een uitje is. Sterke retailers zien dit en anticiperen hierop. Zij weten dat de consument niet alleen in de winkel komt om wat te kopen, maar ook om de ervaring. Consumenten willen verrast worden met goede service en een goed productaanbod. De retailers die het in deze tijd goed doen, zijn de retailers die aandacht besteden aan het opleiden van hun personeel en dienstverlening. De rol van de winkel is hierdoor ook veranderd. Multibrand stores, winkels waar meerdere merken worden verkocht, zullen het steeds moeilijker krijgen, tenzij ze iets extra's bieden. Er zijn juist steeds meer brand stores, zoals Rituals, Zara, H&M, maar ook high end zoals IWC. Via een eigen winkel hebben retailers meer controle en invloed op het totale concept, de dienstverlening, het personeel. Retail gaat al lang niet meer om alleen het verkopen van een product.

Tegen de achtergrond van deze ontwikkelingen en na het behalen van de doelstellingen eind 2013, hebben wij onze ambitie verhoogd door verdere aanscherping van de strategie begin van dit jaar. Onze focus ligt op groei van het aandeel high street shops in premium cities van de 51% eind 2013 naar 75%. Wat bedoelen wij nou precies met premium cities? Dit zijn de grotere Europese steden met een positieve demografische ontwikkeling, sterke koopkracht, een historische binnenstad die daardoor ook in trek is als toeristische bestemming en verder is de aanwezigheid van nationale en internationale instellingen en universiteiten van belang. Wij verwachten dat wij met deze aanscherping stabielere en beter voorspelbare resultaten kunnen behalen.

Onze resultaten over 2013 tonen aan dat vastgoed op deze premium city locaties goed blijft presteren, ook in tijden van crisis. De afgelopen jaren hebben we gezien dat het consumentenvertrouwen en de consumentenbestedingen laag waren. Desondanks bleven de waardemutaties en de like-for-like huurgroei echter positief voor de premium city high street shops evenals de bezettingsgraad, die met ruim 99% eind 2013 hoog blijft. Dit zijn namelijk aantrekkelijke locaties waar retailers graag een vestiging willen, omdat dit de plekken zijn waar de consument het liefst winkelt en zich vermaakt, denk aan Bordeaux, Brugge, Parijs, Amsterdam etc. Dit zijn wereldsteden waar consumenten heen gaan voor een weekendje weg, een dagje winkelen. Winkelen is een vrijetijdsbesteding en zoals eerder aangegeven spelen retailers hierop in door steeds meer aandacht te besteden aan de winkel, niet alleen aan de inrichting maar ook aan personeel en locatie.

In totaal heeft Vastned een aantal steden zoals u op het kaartje kunt zien als premium city bestempeld, waaronder Amsterdam, Parijs, Antwerpen, Madrid en Istanbul. In deze steden wil Vastned in de beste winkelstraten haar aanwezigheid vergroten. Eind 2013 is 51% van de vastgoedportefeuille in deze premium city high street shops belegd. We streven er naar dit percentage te laten groeien naar 75%. Vastned kiest bewust voor groei van premium city high street shops naar 75%. Dit betekent dat er naast deze 75% ruimte is voor vastgoed buiten deze categorie. Denk dan aan supermarkten op goede locaties, Belgische baanwinkels en bijvoorbeeld een winkel op de Rechtestraat in Eindhoven. Dit zijn dan wel geen premium city high street shops maar het betreft vastgoed van goede kwaliteit met een hoger rendement dat past binnen de 25% overige vastgoedbeleggingen. Verder zorgt dit voor een flexibele schil rond onze core high street portefeuille houden we op deze manier contact met de gehele retailmarkt en kunnen alle trends en ontwikkelingen op de voet volgen.

Het vergroten van het aandeel premium city high street shops bereiken wij door aan de ene kant niet-strategisch vastgoed te verkopen en aan de andere kant juist in de beste winkelstraten van premium cities acquisities te plegen.

Vastned koopt niet om het kopen en zal zich ook niet laten leiden door tijdsdruk. Het gaat om het verhogen van de kwaliteit van de vastgoedportefeuille. Alleen op die manier voegen wij waarde toe voor de aandeelhouder. Om de juiste kansen te vinden en te krijgen, zijn goede mensen en een groot lokaal netwerk essentieel. Het creëren van een high street portefeuille vergt tijd en creativiteit. Uiteindelijk ontstaat er een parelketting van prachtige individuele winkelpanden die zowel individueel als geheel een waarde hebben. Dit zal leiden tot meer stabielere en beter voorspelbare resultaten.

Laat mij een voorbeeld geven van hoe Vastned waarde toevoegt. In de zomer van 2013 kocht Vastned het dubbele winkelpand aan de P.C. Hoofdstraat 49-51 in Amsterdam. Een unieke straat in hartje Amsterdam want dit is de enige straat in heel Nederland waar alle luxe merken van Louis Vuitton en Burberry tot Armani te vinden zijn. Vastned kocht deze dubbele high street shop met Hugo Boss als huurder. De verkoper was een particuliere belegger en een fanatiek racefietser. Ik ben door hem gaan fietsen en na wat zadelpijn en betere gesprekken met de eigenaar hebben wij die panden kunnen kopen. Gedurende de zomer hadden wij veel contact met de toenmalige huurder en sprak ik met de CEO van Schaap & Citroen, een succesvol juweliershuis. Tijdens dat gesprek bracht ik het Hugo Boss pand ter sprake.

Het bleek dat Schaap & Citroen geïnteresseerd was in deze dubbele winkellocatie. Hugo Boss had toen net een grote winkel geopend op de Leidsestraat en hadden al twee andere winkels op de P.C. Hoofdstraat. Vastned zette toen gesprekken op om overeenstemming te bereiken tussen de drie betrokken partijen. Deze gesprekken werden succesvol afgerond waarbij Schaap & Citroen een kleine vergoeding aan Hugo Boss betaalde om de winkel te verlaten, Schaap & Citroen de winkel kon huren en we tevens de eerste Nederlandse brand store van het luxueuze horlogemerkt IWC Schaffhausen mochten openen. Vastned realiseerde hierdoor een huurverhoging van 42% en kreeg twee sterke merken terug als huurder. Een duidelijke win-win situatie. We hebben ook nog enkele woningen op deze locatie en daar zullen we ook gaan zorgen voor een beter rendement.

Voordat ik het woord geef aan Tom de Witte, wil ik hier al mijn collega's heel erg bedanken voor hun inzet, zonder hen zouden we de belangrijke stappen voorwaarts niet hebben kunnen maken. En dan nu het woord aan Tom, die u een toelichting zal geven op de resultaten van 2013. Mocht u vragen hebben dan kunt u die aan het eind van de presentatie van Tom stellen.

De heer De Witte: ik zal allereerst ingaan op enkele specifieke ontwikkelingen in 2013 in de verschillende landen waar Vastned actief is. Daarna zal ik ingaan op de ontwikkeling van het direct en indirect resultaat over 2013 en de financieringsportefeuille. Tot slot zal ik met u vooruit kijken naar onze verwachtingen voor 2014. Uiteraard kunt u over deze onderwerpen veel uitgebreidere informatie vinden in ons jaarverslag over 2013. Wij hebben ook dit jaar er weer naar gestreefd u op een zo transparant mogelijke wijze te informeren, waarbij we hopen dat dit jaarverslag, net als in 2012 en 2011, weer bekroond wordt met een Gold Medal Award van EPRA, de internationale organisatie van beursgenoteerde vastgoedbedrijven.

In Nederland bedraagt de totale vastgoedportefeuille nu € 623 miljoen en deze bestaat voor 36% uit premium city high street shops met high street clusters van elk rond de € 60 miljoen in Amsterdam, Den Haag en Utrecht. In totaal sloot Vastned in Nederland 87 huurcontracten af voor € 6,1 miljoen huur per jaar. Deze contracten werden gemiddeld 7% onder het oude huurniveau afgesloten. Met name in de kleinere plaatsen en de kleinere winkelcentra was het moeilijk om de huren op hetzelfde niveau te houden. Voor de premium city high street shops realiseerde Vastned echter een plus van gemiddeld 21%. Begin 2014 heeft Annelou de Groot ons team versterkt als nieuwe landenmanager van Nederland. Het Nederlandse team is nu op volle kracht en wij hebben er alle vertrouwen in dat zij een hele goede bijdrage gaat leveren aan de prestaties van de portefeuille.

2013 was voor de Franse vastgoedportefeuille een jaar van grote verandering. De kwaliteit van de portefeuille is aanzienlijk verbeterd met de verkoop van zo'n € 152 miljoen aan niet-strategische vastgoedbeleggingen. Begin 2014 verkocht Vastned vervolgens € 45 miljoen aan niet-strategische vastgoedbeleggingen in kleinere plaatsen, waardoor het aandeel premium city high street shops steeg naar 77% van de totale portefeuille. Clusters heeft Vastned in Bordeaux met een waarde van € 84 miljoen en in Parijs voor € 106 miljoen. De Franse vastgoedportefeuille heeft hiermee een substantiële kwaliteitsslag gemaakt. Dit zien we ook terug in de resultaten. De bezettingsgraad in premium city high street shops steeg naar 99,2% en de waarde van de premium city high street shops steeg met 1,7%. In totaal sloot Vastned voor € 2,1 miljoen aan nieuwe huurcontracten in Frankrijk.

De totale vastgoedportefeuille in België bedraagt € 362 miljoen. Grote clusters van high street shops hebben wij in Antwerpen en Brussel met respectievelijk € 41 miljoen en € 47 miljoen. Het aandeel premium city high street shops in België is 39% eind 2013. In België presteerden de andere vastgoedbeleggingen naast de premium city high street shops ook goed. Met name de baanwinkels, een echt Belgisch fenomeen, presteerden goed.

Naast de hoge bezettingsgraad waren de like-for-like huurgroei en de waardemutaties ook positief met respectievelijk 1,4% en 7,6%. Het afgelopen jaar sloot Vastned in België voor € 2,4 miljoen aan huurcontracten met onder ander krachtige retailers als Armani Jeans en Rituals in Antwerpen en met ICI Paris XL voor een high street shop aan de high-end winkelstraat de Louizalaan 7 in Brussel. Gemiddeld werden de huurcontracten 5,1% boven het oude huurniveau afgesloten.

Na de verkoop van de Spaanse winkelcentra/galeries bestaat de Spaanse vastgoedportefeuille uit vier high street shops in het centrum van Madrid, een high street shop in Malaga en in Leon en een retailwarehouse in Castelló de la Plana. Het aandeel premium city high street shops in Spanje is 78% en deze winkels zijn volledig verhuurd o.a. aan Real Madrid, Pepe Jeans en Salvatore Ferragamo.

Over het algemeen kunnen we zeggen dat de Spaanse economie nog steeds zwak is. Ook de retailmarkt blijft moeilijk. De goede winkelstraten in de grote Spaanse steden blijven echter in trek bij retailers.

Onze Turkse portefeuille bestaat volledig uit vastgoed in de populairste winkelstraten van Istanbul. In Istanbul bestaat de portefeuille uit negen high street shops met een waarde van in totaal € 129 miljoen. Na verhuring van Istasyon Caddesi 27 aan de populaire Turkse retailer Koton zijn al onze high street shops verhuurd. Eind 2013 hebben we een huurovereenstemming bereikt voor de Abdi İpekçi Cadessi 41 die volledig is gerenoveerd en op dit moment wordt ingericht door de luxe fashion retailer, Armani, die in de loop van dit jaar verwacht de deuren te openen. De afgelopen maanden zagen we verontrustende beelden uit Turkije komen. Wij volgen de politieke ontwikkelingen op de voet. Zo hebben wij gesprekken gevoerd met een aantal van onze huurders om te bekijken wat voor invloed dit heeft op de winkelomzet, waaronder H&M en Zara die beide een flagship store hebben geopend in een van onze high street shops aan Istiklal Caddesi. De omzet in hun winkel lag, ondanks de onrust in de buurt nog steeds boven verwachting. Echter, we houden de situatie nauwlettend in de gaten.

Voor 2013 bedroeg het direct beleggingsresultaat € 54,2 miljoen, te weten € 2,85 per aandeel. De daling van dit resultaat ten opzichte van 2012 is met name veroorzaakt doordat Vastned per saldo heeft verkocht de afgelopen twee jaar. In 2013 verkochten wij € 269 miljoen aan niet-strategisch vastgoed en investeerden wij € 104 miljoen in premium city high street shops. Hierdoor steeg het aandeel high street shops naar 69% en behaalden wij de 65% doelstelling. De kwaliteit van de portefeuille verbeterde aanzienlijk. Tegelijkertijd werd de portefeuille kleiner, waardoor de huuropbrengsten afnamen.

De rentelasten daalden met € 2,6 miljoen, doordat een gedeelte van de verkoopopbrengsten werd aangewend voor het aflossen van leningen. Deze daling werd gedeeltelijk tenietgedaan doordat er € 1 miljoen minder rente-inkomsten konden worden gekapitaliseerd op pijplijnprojecten, het grootste deel van deze projecten kwam in de loop van 2013 gereed. De algemene kosten en belastingen stegen als gevolg van een stijging van advieskosten en hogere winstbelasting in Spanje. In Spanje is het SOCIMI regime, dat vergelijkbaar was met de FBI-status in Nederland, drastisch gewijzigd begin 2013. Het is nu nog onduidelijk of Vastned, als Nederlandse NV, aan de eisen van dit regime kan voldoen. Op dit moment hanteren wij de reguliere belastingwetgeving. De € 2,85 per aandeel ligt aan de bovenkant van de range die wij eerder hebben aangegeven. We zien wel een pijnlijk resultaat door de verkoop van de Spaanse winkelcentra, een afwaardering van € 110 miljoen.

Zoals door Taco de Groot al aangegeven in zijn presentatie, ondersteunen de resultaten van de premium city high street shops onze strategie. Wij zien dat deze vastgoedbeleggingen, zelfs in tijden van crisis een positieve like-for-like huurgroei realiseren. Dit zijn de locaties waar consumenten graag komen om te winkelen en daarmee de locaties waar retailers zich graag vestigen.

De waarde van de totale vastgoedportefeuille bedraagt eind 2013 € 1,7 miljard. Na de verkoop van de Spaanse winkelcentra begin 2014 is de waarde van onze vastgoedportefeuille € 1,5 miljard. Daarvan is 51% belegd in premium city high street shops. Premium city high street shops toonden een positieve waardemutatie van 2,2%.

Ten opzichte van eind 2012 daalde de waarde van de portefeuille, exclusief aankopen met € 122 miljoen. Dit was voor € 110 miljoen te wijten aan de Spaanse vastgoedportefeuille, welke in de cijfers over 2013 reeds werd afgewaardeerd vooruitlopende op de verkoop begin 2014. Een opvallende stijging van de waarde van de portefeuille zien we in België. Dit komt doordat wij de waarderingmethodiek voor België hebben gelijk getrokken met de waarderingmethodiek die Vastned Retail Belgium hanteert. Dit resulteerde in een positieve herwaardering van € 28 miljoen.

Ook op het gebied van financiering heeft Vastned belangrijke stappen gezet: De loan-to-value bedroeg ultimo 2013 44,6% en bleef binnen de gewenste bandbreedte van 40%-45%. Door de verkoop van de Spaanse winkelcentra daalde de loan-to-value ratio begin 2014 tot onder de 40% en verbeterde Vastned het risicoprofiel significant. Veel banken en andere kredietverstrekkers zagen onze exposure naar de Spaanse winkelcentra als een extra risico, dat zich vertaalde in hogere kredietmarges. Nu wij de Spaanse winkelcentra hebben verkocht, verwachten wij dat wij het verbeterde kredietprofiel terugzien in de vorm van gunstigere financieringsvoorwaarden. Wij merken dat nu al in gesprekken met bancaire en niet bancaire financieringsvertekkers dat dit positief werkt.

Begin april van dit jaar plaatsten wij succesvol een converteerbare obligatielening van € 110 miljoen tegen een conversiekoers van € 46,19 (30% boven de beurskoers van het aandeel Vastned op dat moment) en een jaarlijkse coupon van 1,875%. Met de plaatsing van deze lening vergrootte Vastned het aandeel niet-bancaire leningen naar ruim 30% van de totale leningenportefeuille, ruimschoots boven de doelstelling van 25%. Bovendien verbetert deze lening de onderhandelingspositie van Vastned richting banken en andere niet-bancaire kredietverschaffers fors. Zij zien dat wij in staat zijn om via alternatieve kanalen financiering weten te krijgen, waardoor wij minder afhankelijk zijn geworden van de banken. De converteerbare obligatielening is vooral bedoeld als herfinanciering van een groot deel van de aflopende leningen in 2015. Gegeven de ongebruikte ruimte in onze kredietfaciliteiten (meer dan € 200 miljoen) en het verbeterde kredietprofiel met een kwalitatief goede vastgoedportefeuille en een conservatieve balans zien wij goede mogelijkheden om het resterende deel van de expiraties in 2015 tegen aantrekkelijke voorwaarden te herfinancieren. Er bestaat daarbij voldoende ruimte voor het aankopen van premium city high street shops, om zo dit aandeel van de totale vastgoedportefeuille verder te laten groeien naar 75%.

Het dividendbeleid van Vastned dat vorig jaar is aangepast stelt dat Vastned ten minste 75% van het direct beleggingsresultaat als dividend uitkeert aan haar aandeelhouders. Het direct beleggingsresultaat over 2013 bedroeg € 54,2 miljoen, oftewel € 2,85 per aandeel. Vastned stelt voor om over 2013, gelijk aan 2012, € 2,55 per aandeel uit te keren als dividend. Dit is gelijk aan 89% van het direct beleggingsresultaat. Aangezien er reeds een interim-dividend is uitgekeerd eind augustus 2013 van € 0,92 per aandeel, bedraagt het voorgestelde slotdividend € 1,63 per aandeel. Over de goedkeuring van de dividenduitkering over 2013 zal dadelijk worden gestemd.

Dan kijk ik graag met u naar 2014. Na de verkoop van de Spaanse winkelcentra en een gedeelte van de Franse vastgoedportefeuille zijn de grootste gewenste desinvesteringen gedaan. In 2014 verwachten wij geen verdere majeure desinvesteringen. 2014 zal in het teken staan van groei in de premium cities, maar wel stap voor stap en op een verstandige en pragmatische manier. Wij kopen niet om het kopen. Zorgvuldige afwegingen zullen telkens gemaakt worden. Daarnaast zullen wij doorgaan met het verder optimaliseren van onze non-high street portefeuille.

Door de aan- en verkopen in de afgelopen twee jaar heeft de portefeuille een forse kwaliteitsslag gemaakt en is het risicoprofiel verbeterd. Wij verwachten dit terug te zien in gunstigere financieringsvoorwaarden. Bovendien maakt de kwaliteitsslag het mogelijk dat wij met de publicatie van de jaarresultaten 2013 al met een verwacht direct beleggingsresultaat voor 2014 konden komen. Wij verwachten dat dit tussen de € 2,10 en € 2,30 per aandeel zal uitkomen, mits er geen uitzonderlijke gebeurtenissen plaatsvinden. Het dividendbeleid dat stelt dat wij ten minste 75% van het direct beleggingsresultaat uitkeren blijft gehandhaafd. Over de hoogte van het verwachte dividend doen wij op dit moment geen uitspraken. Daarvoor willen wij eerst de ontwikkelingen van de komende maanden afwachten.

Voor Vastned was 2013 een jaar waarin grote stappen in de uitvoering van de strategie zijn gezet. De kwaliteit van de portefeuille is substantieel verhoogd, de organisatie heeft een nieuwe impuls gekregen en het risicoprofiel is fors verbeterd. In het aankomende jaar gaan wij de aangescherpte strategie met volle overtuiging verder uitvoeren, waardoor u als belegger investeert in het enige Europese beursgenoteerde vastgoedbedrijf met een focus op de allerbeste winkelstraten in de grotere steden van Europa. Hierdoor verwachten wij stabielere en beter voorspelbare resultaten te behalen met bijbehorende dividenuitkeringen. Graag geef ik u nu de gelegenheid om vragen te stellen.

De heer Van Praag: de locaties voor de aandeelhoudersvergadering worden steeds minder. We kunnen hier amper parkeren en moeten zelf het parkeergeld betalen. Wat is hierop uw antwoord.

De heer Kolff: Dank u voor uw suggestie, de organisatie zal uw verzoek meewegen in de toekomst.

De heer Keyner: ik heb drie vragen. Allereerst over de geografische focus. Er wordt door u uitgebreid uitgelegd naar welk type panden u op zoek bent. Maar er wordt niet veel verteld over welke bewuste beslissingen en worden genomen om in welke landen te gaan investeren. Ik zou met name iets meer over Turkije van u willen horen. Ik heb zelf altijd veel zaken gedaan in Turkije en zonder problemen. Het is echter niet een land waar je zonder meer ongeschonden uit de strijd gaat komen. Er zitten heel veel onzekerheden die je nu ook ziet verschijnen. Mijn vraag is waarom u het zo ver zoekt? Ik lees in het jaarverslag positieve verhalen, echter de huurincentives bedragen er maar liefst 13,5%. Er zijn vier huurcontracten vernieuwd maar onder het oude niveau en de portefeuille is voor een paar miljoen afgewaardeerd. Dat zijn signalen die niet duiden op een aantrekkelijke markt.

Mijn tweede vraag. Heeft u ambities voor de komende vijf jaar met betrekking tot de grootte van de vastgoedportefeuille? En tot slot, het belangrijkste. Het is een vraag die ik zelf in 2012 heb gesteld. Ik had toen sterke twijfels over de waardering van het vastgoed op de balans. Niet alleen bij u overigens. De VEB heeft geen glazen bol maar zag net als vele anderen dat de vastgoedmarkt sterk onder druk stond, ook de winkels. Wij hebben toen behoorlijke twijfels geuit over de waardering op de balans. Dat werd gebagatelliseerd maar vervolgens werd er wel behoorlijk afgewaardeerd. Datzelfde gebeurt nu weer en wij moeten pijn lijden in het indirecte beleggingsresultaat. Als je die cijfers ziet kun je toch niet anders concluderen dan dat er iets mis is met de manier waarop wij vastgoed waarderen op de balans? Zou Vastned niet wat reëler moeten zijn met het waarderen van vastgoed? Dat geeft ook een reëler beeld naar de aandeelhouders toe. Is het zo dat uw kennis van de markt ontoereikend was? Is het wellicht zo dat u gebonden bent aan regels als het gaat om waarderen? Ik denk het niet maar ik laat me graag overtuigen. En waarom gaat de externe accountant ermee akkoord? Die gaf eerder aan hier heel kritisch op te zijn en ook eigen en externe specialisten in te zetten.

De heer De Groot: eerst over de geografische focus. Ik vind het gevaarlijk om te zeggen dat we in dit jaar voor een bepaald bedrag gaan besteden in een bepaald land. Als we dat doen en het past toch niet, dan worden we daar door u als aandeelhouder op aangesproken. We gaan niet precies zeggen hoeveel we gaan investeren en waar, dit zou ten koste kunnen gaan van de kwaliteit. We blijven kijken naar kansen in de markt. Elke transactie moet op een unieke wijze worden beoordeeld. Ik kan wel zeggen dat ik blij ben dat wij het laatste jaar veel meer kwaliteit hebben aangebracht in de Franse portefeuille. Er stond vandaag nog een schema over pensioenrisico's in het FD en dan zie je dat in Frankrijk relatief weinig pensioen wordt opgebouwd vanwege het omslagstelsel. Gezien de vergrijzing ben ik blij dat wij dan in de populaire Franse winkelsteden zitten. We hebben nog wel steeds twee kleine objecten in Frankrijk waar ik af en toe nog wakker van lig. Kort samengevat: ik ben blij met de huidige geografische spreiding.

Dan over Istanbul. Tom de Witte gaf al aan dat wij heel goed volgen wat daar gebeurt. We doen dat vanuit ons Nederlandse perspectief. Tijdens de rellen zijn de winkels in de buurt een paar dagen dicht geweest, echter bijvoorbeeld onze H&M heeft de verwachte omzet in die maand gewoon gehaald. De bevolkingssamenstelling in Istanbul is relatief jong en er werken dus veel mensen, in Europa is de groei matig omdat de beroepsbevolking niet groeit maar vergrijst. Turkije is dus een aantrekkelijk land als je economische groei zoekt.

De heer Keyner: het is niet ondenkbaar dat binnen een enige tijd bezittingen worden geconfisqueerd door een vijandelijke Turkse overheid. Je kunt dat risico beperken door meer te financieren in Istanbul. Heeft u daar slimme trucs voor gevonden?

De heer De Witte: we hebben er zeker over nagedacht en ook met Turkse banken gesproken en inderdaad verklein je daarmee het risico in het door u geschetste scenario. De rentepercentages zijn echter wel dermate hoog dat dit ten koste gaat van het rendement. Wij zitten in Istanbul echter wel op de beste plekken. Dat wil niet zeggen dat daarmee het risico weg is, maar het zitten op de beste plekken van de stad geeft wel de beste bescherming die je kunt hebben. Ik wil niet bagatelliseren maar de afweging wordt intern frequent gemaakt.

De heer Nuijens: heeft Vastned de huurcontracten in Turkse lira of dollars danwel euro's afgesloten? En wilt u aangeven of de waardedaling in de portefeuille nu voorbij is?

De heer De Groot: wij hebben alle huurcontracten in Euro's afgesloten. Dan over de waardering. De heer Keyner van de VEB vroeg net of wij spijt hadden van hetgeen er in de notulen stond en dat antwoord geldt hier ook weer. We hebben vertrouwen in het waarderingsproces.

De heer Keyner: het verschil van verder naar beneden met een paar procent of tientallen procenten afwaarderen op 31 december, daar ligt voor mij het knelpunt.

De heer De Groot: terugkijkend hebben wij te maken gehad met enkele bijzondere situaties zoals de afwaardering van het Rond Houten waar wij een joint-venture belang alleen aan onze partner konden verkopen en Spanje. In de Spaanse vastgoedmarkt zagen wij dat retailers het lastig kregen omdat consumentenbestedingen aanzienlijk terug liepen. En als wij een nieuw contract afsloten dan voor een 25-35% lagere huur. Maar er is pas onlangs één vergelijkbare transactie afgesloten met onze winkelcentra en ten opzichte van die transactie was de afwaardering 33%. Ik ben ervan overtuigd dat de taxateurs die wij inhuren degelijke en goede taxateurs zijn met een goede methodiek. Alleen op het moment dat je in de markt totaal geen transacties ziet en ook van stabilisering van huren geen sprake is, dan lopen de taxateurs achter.

De heer Keyner: dat betekent dat die taxateurs heel goed en degelijk zijn, maar als de markt een dalende tendens vertoont niet. Een leek ziet al dat het niet goed gaat en als je twijfelt, hou het dan conservatief.

De heer De Groot: als ik kijk naar Nederland en de taxaties en je kijkt naar de verkopen die wij hebben gerealiseerd, dan zijn al onze verkopen (behoudens Houten) op of rond de boekwaarde gerealiseerd en zelfs nog een aantal flink daarboven. Ik zeg altijd dat er maar een echte taxateur is, dat is de notaris. Dat is degene die uiteindelijk de prijs opschrijft waar twee partijen elkaar hebben weten te vinden. Dat is ook gelijk het spanningsveld waar taxateurs in zitten. Die gaan uit van aannames maar het is geen exacte wetenschap.

De heer Keyner: het is geen exacte wetenschap maar zit er een bodem in de markt nu? Ik zou toch uw adviseurs toch op het hart willen drukken aan de pessimistische kant te gaan zitten. En als later blijkt dat u er toch meer uithaalt, worden wij niet verrast en valt het mee.

De heer De Groot: ik ben het met u eens en volg u daar graag in.

De heer Keyner: ik zou graag iets vragen aan de externe accountant. Ik ben benieuwd of de accountant redenen ziet om de waarderingmethodieken van de externe taxateurs en van Vastned zelf ter discussie te stellen.

De heer Sonneveldt (Deloitte): het taxeren van de portefeuille wordt door de externe taxateurs gedaan. Wat wij als externe accountant doen is kijken hoe het waarderingproces verloopt, wie de taxateurs zijn, of ze kundig zijn e.d. Daarbij kijken ook waarderingsexperts van Deloitte mee. Wij hebben in de buitenland met de taxateurs gesproken, in Nederland en Spanje ben ik dat zelf geweest en in de andere landen zijn mijn collega's geweest. Taco de Groot gaf al aan dat het altijd moeilijk is om een waarde vast te stellen als er geen transacties zijn. Ik kan beamen dat wij goed kijken naar in hoeverre panden die worden verkocht afwijken van taxatiewaardes. Als we kijken naar de afgelopen jaren valt dat enorm mee, waarbij Spanje wel een grote uitzondering is. Vanuit de rol als accountant kan ik u zeggen dat we het proces als een robuust proces zien.

De heer Keyner: ik dank de heer Sonneveldt voor dit antwoord, maar ik begrijp niet dat je kunt volhouden dat het solide is terwijl wij als aandeelhouders zien dat het indirecte resultaat in 2012 slechter werd. Onze kritiek gaat nu naar de accountant die zijn handtekening zet onder de jaarrekening. Ik kan alleen maar concluderen dat ondanks de degelijke waarderingprocessen in 2012 meer dan € 100 miljoen moest worden afgewaardeerd en in het jaar 2013 nogmaals een grote afwaardering door de Spaanse portefeuille. Ik zeg daarmee niet dat alle waarderingen fout zijn maar u weet toch waar er zwaktes zitten en dan zou toch voor een andere waardering gekozen kunnen worden voor die delen van de portfolio? Ik roep niet alleen de onderneming maar vooral de accountant op om met gezond verstand te gaan kijken naar de waarderingmethodiek die niet uniform voor alle winkels en geografieën gelijk hoeft te zijn

De heer De Groot: ik heb nog een laatste vraag te beantwoorden, namelijk de portefeuilleomvang van Vastned over vijf jaar. Ik heb de wens dat de portefeuille gaat groeien maar ik wil me niet op glad ijs begeven door een cijfer te noemen. We realiseren ons dat we na het behoorlijke verkoopprogramma de focus moeten leggen op het verbeteren van de resultaten op verhuurgebied enerzijds en anderzijds het acquisitiebeleid uitvoeren zoals ik hiervoor heb uiteengezet.

De heer Bakker: ik ben sinds de jaren 90 aandeelhouder in Vastned. Ik vind dat de directie op dit moment, gezien de moeilijke markt, goed management voert. Iedereen heeft op dit moment wel een paar moeilijke panden in zijn portefeuille en zo ook Vastned. Verder heb ik nog een vraag over het afscheid van CFO Tom de Witte. Hij heeft in het verleden altijd het belang van de onderneming en de aandeelhouders bijzonder goed gediend. Mijn vraag is of het vertrek een unanieme beslissing was van de Raad van Commissarissen.

De heer Kolff: het was een beslissing van de gehele Raad van Commissarissen.

De heer Bakker: ik wil Tom de Witte bedanken voor het altijd uitdragen van het aandeelhoudersbelang en ik wens hem veel succes. Dan een opmerking over de waarderingmethodiek. Ik denk dat ik een van de weinige aanwezigen ben op deze vergadering die 95% van de objecten heeft gezien. Ik begrijp de angst van sommige mensen om te beleggen in Turkije. Maar ik moet zeggen dat het grote deel van de portefeuille van uitstekende kwaliteit is en dat op dit moment intrinsieke waarde de marktwaarde weerspiegelt maar wellicht ook daarboven. Zoals we weten is er een vlucht van het kapitaal naar hoge kwaliteit vastgoed en ik denk dat de premium high streets die Vastned in portefeuille heeft hiervan zullen profiteren.

De heer Abrahamse: ik heb een vraag ten aanzien van de verkochte winkelcentra in Spanje. Zijn daar nog garanties voor verstrekt? U vertelde dat u bij het pand aan de P.C. Hoofdstraat ook een deel woonruimte heeft aangekocht waar werk aan zit: is dat een ontwikkeling die u vaker aantreft of neemt een verhuurder vaak een geheel pand af. Als het vaker voorkomt dan ben ik benieuwd of daar verandering in gaat komen? Dan nog een laatste vraag. De succesvolle geplaatste converteerbare obligatielening is genoteerd in Frankfurt, waarom niet in Amsterdam?

De heer De Groot: ten aanzien van Spanje. Er zijn in dit kader niet meer dan de gebruikelijke garanties verstrekt richting de koper. Ten aanzien van het wonen boven winkels en in het geval van het pand aan de P.C. Hoofdstraat kan ik het volgende zeggen. De ruimte is inmiddels verhuurd en het is zo dat wij veel panden in de binnenstad hebben waar boven de winkel wordt gewoond. Uit mijn hoofd komt er in Nederland een miljoen euro aan huur uit woonruimten boven winkels. Dat is wat mij betreft een goede zaak. Winkelstraten moeten ook in de avond levendigheid uitstralen en dat de mensen dan boven een winkel wonen vinden wij goed. Dat is overigens geen vast beleid. Soms is het zo dat de retailer afhankelijk van de fysieke breedte van de gevel, mede bepaalt dat er wel of geen mogelijkheid is voor de opgang naar de woning.

De heer De Witte: over uw vraag m.b.t. de convertible. Het is gebruikelijk dat de notering in Frankfurt is. Het is namelijk goedkoper op die manier. We kunnen in het jaarverslag en op de website wel een link opnemen zodat u meer informatie daarover kunt terugvinden.

De heer Matthijsen: ik heb een vraag over Frankrijk en over de economische ontwikkelingen daar. Hoe ziet u deze?

De heer De Groot: zoals eerder aangegeven zijn wij blij dat wij in de grote steden en op de beste plekken ons vastgoed hebben. Dat geldt ook voor het grootste deel van de Franse portefeuille. Over politieke ontwikkelingen is het lastig om uitspraken te doen. Ik kijk liever naar de fundamentele macro economische situatie van het land. De Franse portefeuille rendeert goed, maar ik deel uw zorg als het bijvoorbeeld gaat over het pensioenstelsel. We houden wel de toeristische elementen voor de selectie van ons vastgoed er bewust in. Dat is een driver van succes voor de retailer die op die plek zit.

De heer Kolff: ik constateer dat er verder geen vragen zijn onder dit agendapunt, graag geef ik het woord aan mevrouw Bax als voorzitter van de remuneratiecommissie.

AGENDAPUNT 4 REMUNERATIERAPPORT 2013

Mevrouw Bax: Graag geef ik u een uiteenzetting van de remuneratie van de statutaire directie over 2013. Het huidige beloningsbeleid voor de statutaire directie is vastgesteld en goedgekeurd op de Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders van Vastned op 25 november 2011. Op basis van dit beloningsbeleid ziet u op de slide achter mij de totale beloning over 2013 weergegeven met een onderverdeling op onderdelen. Het vaste salaris wordt periodiek met behulp van een externe adviseur gebenchmarkt; eind 2012 is naar aanleiding hiervan besloten om het vaste salaris over 2012 niet te wijzigen voor 2013. Het gemiddelde vaste salaris over 2013 bedroeg € 337.500, de jaarlijks maximaal te realiseren variabele beloning wordt hiervan afgeleid. Zo bedroeg de maximaal te behalen kortetermijnbonus over 2013 € 135.000 en de maximale langetermijnbonus € 202.500. Samen is dit € 337.500, gelijk aan het gemiddelde vaste salaris. Op de volgende slide zal ik toelichten hoe we tot de variabele beloning zijn gekomen zoals in dit overzicht weergegeven. De totale beloning van de directie bestaat uit een vast basissalaris en een variabel beloningscomponent. Het variabele deel van het inkomen is gemaximeerd op 100% van het gemiddelde basissalaris van de directie en onderverdeeld in 40% kortetermijnbonus en 60% langetermijnbonus.

Kortetermijnbonus 2013

Voor het behalen van de kortetermijnbonus heeft de Raad van Commissarissen heldere doelstellingen geformuleerd die gekoppeld zijn aan de uitvoering van de highstreetshopstrategie, deze targets liggen onder meer op het vlak van:

- 1) het verhogen van het aandeel high street shops binnen de vastgoedportefeuille,
- 2) het verkopen van niet-strategische vastgoed,
- 3) het realiseren van een vooraf bepaalde bezettingsgraad, en
- 4) verdere diversificatie van de financiering.

De resultaten over 2013 en dan met name de performance van de highstreetportefeuille ten opzichte van de overige beleggingen bevestigen het belang van de verdere uitvoering van deze strategie.

De Raad van Commissarissen heeft vastgesteld dat de directieleden aan de meeste van deze strategische doelstellingen hebben voldaan en in sommige gevallen zelfs boven target hebben gepresteerd. Voor de CEO gold bovenop de kwantitatieve doelstellingen ook een meer kwalitatieve doelstelling, namelijk het vergroten van de kwaliteit binnen de Vastned organisatie. De Raad van Commissarissen is van mening dat de heer De Groot daar in 2013 belangrijke stappen in heeft gezet en als een inspirerend leider meer ondernemerschap in de organisatie heeft aangebracht en een cultuurverandering heeft doorgevoerd. Voor de CFO was de kwalitatieve doelstelling gericht op de executiekracht in het realiseren van verdere diversificatie van de financiering. De Raad van Commissarissen heeft de kortetermijnbonus voor de CEO vastgesteld op 30%, zijnde € 101.250 en voor de CFO op 22% en dat is € 74.250.

Langetermijnbonus 2013

De realisatie van de langetermijnbonus over 2013 wordt na drie jaar beoordeeld. Op basis van de stand na één jaar zou een langetermijnbonus op basis van aandeelhouderswaarde in vergelijking met een referentiegroep verschuldigd zijn van 35% van het maximum. Vastned is binnen de vastgestelde referentiegroep van tien namelijk als vierde geëindigd in de ranking. Aangezien de langetermijnbonus pas na drie jaar wordt beoordeeld op realisatie is hier vooralsnog geen rekening mee gehouden in de jaarrekening.

Samenvattend is de Raad van Commissarissen van mening dat de statutaire directie afgelopen jaar met het realiseren van de belangrijkste gestelde strategische doelen en met het verder aanscherpen van de strategie weer belangrijke stappen voorwaarts heeft gemaakt. De beloning is in lijn is met de langetermijndoelstellingen van de onderneming die zullen leiden tot stabielere en betere voorspelbare resultaten, in lijn met uw belangen.

Met de heer De Witte is begin 2014 overeenstemming bereikt over de uitkering van een vertrekvergoeding die in totaal anderhalf maal zijn huidige vaste jaarsalaris bedraagt. Deze ontslagvergoeding, die hoger is dan volgens de Nederlandse corporate governance code ('Code') toegestaan, is mede ter compensatie van de rechten voortvloeiend uit de bestaande arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd van voor de Code. Dat deze compensatie beperkt is, is mede te danken aan de opstelling en medewerking van de heer De Witte.

Het huidige beloningsbeleid werd tijdens de Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders vastgelegd. Het beleid is na dit jaar drie jaar in werking. Momenteel evalueren wij of het huidige beleid aanpassing behoeft in 2015 gezien maatschappelijke, economische en corporate governance ontwikkelingen. We gaan onze oren de komende tijd te luisteren leggen, ook bij u als aandeelhouders. Een eventueel aangepast beloningsbeleid zullen wij bij de volgende vergadering aan u voorleggen. Zijn er nog vragen naar aanleiding van deze uiteenzetting?

De heer Keyner: ik heb geen problemen met de bedragen, deze zijn redelijk. Ik blijf hangen bij uw introductie van vandaag over het vertrek van de CFO. U geeft aan dat hij niet meer past bij het beeld van een CFO die u wenst in de toekomst, dan verwacht ik geen prestatiebeloning. Ik kan dan alleen concluderen dat de CFO geweldig heeft gepresteerd tot en met vandaag en vanaf morgen een heel ander mens nodig is. Ik voel me daar niet comfortabel bij en dat laat een vreemde nasmaak achter. Ook wat betreft de corporate governance vind ik het vreemd. In het jaarverslag staat dat de AvA een directielid mag ontslaan en dat het niet aan de Raad van Commissarissen is om een directielid te ontslaan. We hadden dus eigenlijk een agendapunt over het ontslag moeten hebben.

Mevrouw Bax: op basis van de interpretatie van de regels van onze juridische adviseur is het niet aan de AvA om een beëindigingsovereenkomst met een van de directieleden overeen te komen. Ten aanzien van het eerste punt refereer ik aan wat de voorzitter eerder heeft gezegd. Over de bonus gaat het om een drietal hele concrete doelstellingen, er zit geen kwalitatief element in die bepaling en dat is de reden dat de kortetermijn bonus is toegekend.

De heer Keyner: ik denk dat ik niet de enige ben in de zaal die zich toch ongemakkelijk voelt bij deze uiteenzetting. Niet kwaadwillend, maar is iets wat u op dit moment niet wilt zeggen waar wij ons zorgen over moeten maken en wat impact kan hebben komende jaren?

De heer Kolff: dat is zeker niet aan de orde. Er zijn nu eenmaal dingen in de beoordeling die hierin hebben geresulteerd. Ik voel me niet vrij om alle elementen die daarbij een rol hebben gespeeld te noemen en zie daar ook geen reden toe. Het is een weloverwogen beslissing geweest en die is niet lichtvaardig gedaan. Twaalf jaar dienstverband is vrij ongebruikelijk en dat is een voorbeeld van een reden om de boel op te frissen, los van het functioneren. Je kunt ook tegen de heer De Witte zeggen; je bent nu tegen de vijftig jaar en dat is een goed moment om weer eens iets nieuws te gaan doen na twaalf jaar in dezelfde positie te hebben gewerkt.

De heer Keyner: ik zeg niet dat u ongelijk heeft, maar als dat uw argument is dan vind ik dat u dat ook op die manier moet zeggen. U zegt in uw introductie dat u een ander type CFO zoekt maar nu zegt u dat twaalf jaar wel voldoende is. Ik zie dat de prestaties van de CFO toch echt niet verkeerd zijn. In uw jaarverslag staat daarbij toch echt dat de directie wordt benoemd door de AvA en de directeur kan worden geschorst of ontslagen door de AvA, de Raad van Commissarissen kan een directeur schorsen en niet ontslaan. Je zou dan op zijn minst een agendapunt verwachten hierover.

Mevrouw Bax: het gaat hier niet om een eenzijdig ontslag maar een vertrek in overleg. Vandaar dat dit punt niet is voorgelegd aan de AvA.

De heer Keyner: maar dan is er toch ook geen ontslagvergoeding nodig?

Mevrouw Bax: het is officieel ook geen ontslagregeling maar een vertrekregeling. Wij zullen de benoeming van een nieuwe CFO zeker aan u voorleggen.

De heer Keyner: het is een verhaal dat naar mijn mening niet goed aanvoelt. Als iemand rond de vijftig is en twaalf jaar in dienst is, dan is het toch niet vanzelfsprekend dat van de ene op de andere dag wordt medegedeeld dat je moet vertrekken. Geef de heer De Witte dan een jaar de tijd om iets anders te gaan zoeken via een goed wervingsbureau, dat kost de aandeelhouder dan niets extra en er zijn ook geen vraagtekens. Ik heb in de presentaties die vandaag zijn gegeven niets kunnen ontdekken dat te maken heeft met de toekomst van het bedrijf en de strategie waaruit ik zou kunnen concluderen dat de heer De Witte daar niet geschikt voor is. Uw verhaal is wat mij betreft niet consistent.

De heer Kolff: ik dank u voor uw visie. Onze overwegingen hebben wij reeds uiteengezet.

De heer Russ: ik kan de heer Keyner volledig hierin steunen en begrijp het standpunt van de Raad van Commissarissen niet. Ik zou graag van de heer De Witte horen of hij inderdaad zelf van plan was om weg te gaan.

De heer De Witte: ik kan aangeven dat het vertrek in goed overleg is gegaan. Er is de vraag gekomen zoals de heer Kolff aangaf of het gezien mijn aantal dienstjaren en leeftijd niet goed zou zijn om eens te gaan kijken naar iets anders. Ik heb daar uiteraard over nagedacht en in goed overleg heb ik dat gedaan.

AGENDAPUNT 5 VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN DE JAARREKENING OVER HET BOEKJAAR 2013

De heer Kolff: dan gaan wij nu over tot de jaarrekening van Vastned Retail NV over 2013. Aan de AvA van Vastned wordt voorgesteld de jaarrekening over het boekjaar 2013 vast te stellen. Bij dit agendapunt worden aandeelhouders 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.

De heer Keyner: een formele vraag aan de accountant. Kunt u bevestigen dat de aanbevelingen die zijn gemaakt in de management letters over de laatste paar jaar, inclusief die van 2013, adequaat zijn opgevolgd.

De heer Sonneveldt: alle punten van 2012 zijn opgevolgd en er waren geen noemenswaardige punten over 2013.

De heer Kolff: ik constateer dat de stemuitslag als volgt is, 8.844.614 stemmen voor, 0 stemmen tegen en 302 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

AGENDAPUNT 6 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 beleggingsresultaat per aandeel als dividend wordt uitgekeerd. In principe wordt geen stockdividend uitgekeerd. Dit is echter afhankelijk van eventuele verwatering van het beleggingsresultaat en de intrinsieke waarde per aandeel, van de kapitaalskracht 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 beleggingsresultaat per aandeel over het eerste halfjaar blijft gehandhaafd.

AGENDAPUNT 7 VOORSTEL TOT HET VASTSTELLEN VAN HET DIVIDEND OVER HET BOEKJAAR 2013

De heer Kolff: aan de AvA van Vastned wordt voorgesteld om over boekjaar 2013 een totaaldividend van € 2,55 per aandeel vast te stellen. Na aftrek van het interim-dividend in contanten van € 0,92 per aandeel bedraagt het slotdividend € 1,63 in contanten per aandeel. Het slotdividend over het jaar 2013 zal betaalbaar worden gesteld op 29 mei 2014. De stemuitslag is als volgt; 8.844.512 stemmen voor, 402 stemmen tegen, 2 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

Dan gaan wij nu over tot drie agendapunten betreffende het verlenen van decharge en een herbenoeming.

AGENDAPUNT 8 VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE DIRECTIE OVER 2013

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 2013.

De stemuitslag is als volgt; 8.740.805 stemmen voor, 104.109 stemmen tegen en 2 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

AGENDAPUNT 9 VOORSTEL TOT HET VERLENEN VAN DECHARGE AAN DE LEDEN VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN OVER 2013

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 2013. De stemuitslag is als volgt; 8.500.478 stemmen voor, 338.040 stemmen tegen en 6.398 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

AGENDAPUNT 10 HERBENOEMING LID RAAD VAN COMMISSARISSEN

De heer Kolff: dan gaan wij over tot agendapunt 10. Aan de AvA wordt voorgesteld om de heer Wouter Kolff als voorzitter van de Raad van Commissarissen te herbenoemen voor een periode van twee jaar. De benoeming is onder de voorwaarde van goedkeuring door de AFM. De stemuitslag is als volgt; 8.826.732 stemmen voor, 18.182 stemmen tegen en 2 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

Dan gaan wij nu over naar de vennootschapsrechtelijke zaken. Ik geef daarvoor graag het woord aan de heer De Witte voor een korte toelichting op de agendapunten 11 en 12.

AGENDAPUNT 11 MACTIGING VAN DE DIRECTIE TOT HET UITGEVEN VAN AANDELEN OF HET VERLENEN VAN RECHTEN TOT HET VERKRIJGEN VAN AANDELEN

De heer De Witte: de Europese Commissie heeft nog niet vastgesteld of beursgenoteerde vastgoedbeleggingsmaatschappijen binnen de werkingssfeer van de AIFM-richtlijn vallen. Mocht de werkingssfeer van de AIFM-richtlijn komen te vervallen, dan vervalt de wettelijke bevoegdheid van de directie van Vastned om aandelen uit te geven of in te kopen en zal de directie de AvA om goedkeuring moeten vragen hiervoor. Het doel van de bevoegdheid tot het uitgeven van aandelen of het verlenen van rechten tot het verkrijgen van aandelen is om tijdig en flexibel te kunnen reageren inzake de financiering van de vennootschap. Bovendien geeft dit de directie enige armslag bij fusies en overnames. Daarom wordt onder agendapunten 11 en 12 de AvA verzocht de directie voorwaardelijk te machtigen tot het uitgeven en inkopen van aandelen voor het geval Vastned niet binnen de werkingssfeer van de AIFM-richtlijn zou komen te vervallen. Dan geef ik nu graag het woord weer aan de heer Kolff voor de stemming van de volgende agendapunten.

De heer Kolff: dan gaan wij over tot agendapunt 11. Aan de AvA wordt voorgesteld de directie een machtiging te verlenen tot het uitgeven van aandelen of het verlenen van rechten tot het verkrijgen van aandelen en de beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht. De stemuitslag is als volgt: 8.195.849 stemmen voor, 649.065 stemmen tegen en 2 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

AGENDAPUNT 12 MACTIGING TOT HET INKOPEN VAN EIGEN AANDELEN

De heer Kolff: dan gaan wij over tot agendapunt 12. Aan de AvA wordt voorgesteld de directie een machtiging te verlenen tot het tot het inkopen van eigen aandelen. De stemuitslag is als volgt: 8.652.886 stemmen voor, 37.796 stemmen tegen en 154.234 onthoudingen waarmee het voorstel is aangenomen.

AGENDAPUNT 13 RONDVRAAG EN SLUITING

De heer Van Praag: ik heb een behoorlijke aandelenportefeuille en meen dat er vandaag acht aandeelhoudersvergadering zijn waar ik niet bij kan zijn. Is er overleg mogelijk voor een datum zodat we allemaal kunnen komen? Ook geef ik het advies om het volgend jaar de vergadering in het Amsterdamse Waldorf Astoria te houden, dat geeft uw vergadering meer glans en er komen dan meer bezoekers.

De heer Kolff: vorig jaar waren we bijna een maand eerder met onze vergadering en ik hoop dat we dat volgend jaar ook weer eerder kunnen en het weer half april doen. Uw suggestie voor de locatie zullen wij meenemen.

Ik constateer dat er geen vragen en ik dank u voor uw aanwezigheid en ik dank onze adviseurs van Deloitte en Stibbe voor hun aanwezigheid.