

A young girl in a light-colored dress is climbing a wooden play structure. The structure is made of thick wooden poles and has a white slide. The background is a bright sky with scattered clouds. The sun is low in the sky, creating a lens flare effect. A large white triangle is overlaid on the image, pointing upwards.

CEO Talk

Matthijs Storm - Wereldhave



DE AANDEEL
HOUDER.NL

17 April 2026

Wereldhave

Agenda

1. **Introducties**
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. Wereldhave Resultaten Q1 2026
4. Het aandeel Wereldhave
5. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders



Matthijs Storm

CEO Wereldhave sinds 2019

herbenoemd in 2023

Ervaring

2011 - 2019 | Kempen Capital Management

2007 - 2011 | ING Clarion/CBRE Clarion

2006 - 2007 | Fortis

2002 - 2006 | Kempen

Opleiding

2019 | Advanced High Performance Leadership, IMD Gstaad, Switzerland

2016 | High Performance Leadership, IMD Gstaad, Switzerland

2013 | INSEAD Management acceleration programme, Fontainebleau, France

2003 | Business economics, University of Maastricht, the Netherlands



Matthijs Storm

Wij zijn Wereldhave, Aangenaam!

Wij creëren en managen
Full Service Centers
voor een beter dagelijks leven
en betere business

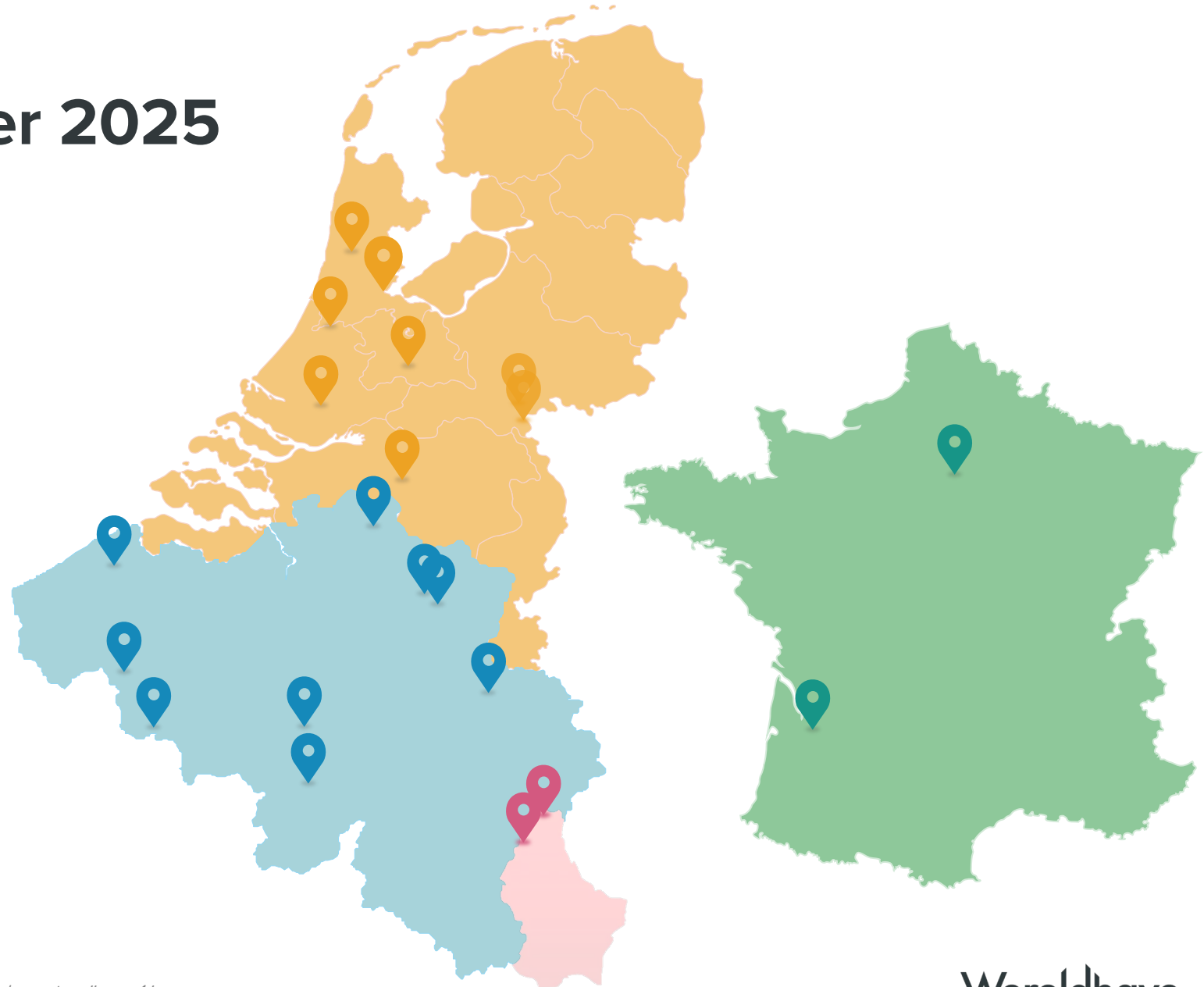
Opgericht in 1930 en actief in Nederland,
België, Luxemburg en Frankrijk





Bedrijfsprofiel december 2025

Key Facts	
Aantal commerciële centra ¹	21
Gemiddelde oppervlakte (m ²)	32.200 m ²
Bezoekersaantallen in 2025 (m)	96,8 m
Schuldgraad (%)	42,5 %
Bezettingsgraad (%)	97,7 %
EPRA NIY commerciële centra	6,3 %
WALT ² (jaar)	5,0 jr.
Geplande ontwikkelingen ³ (€ m)	€ 8 m



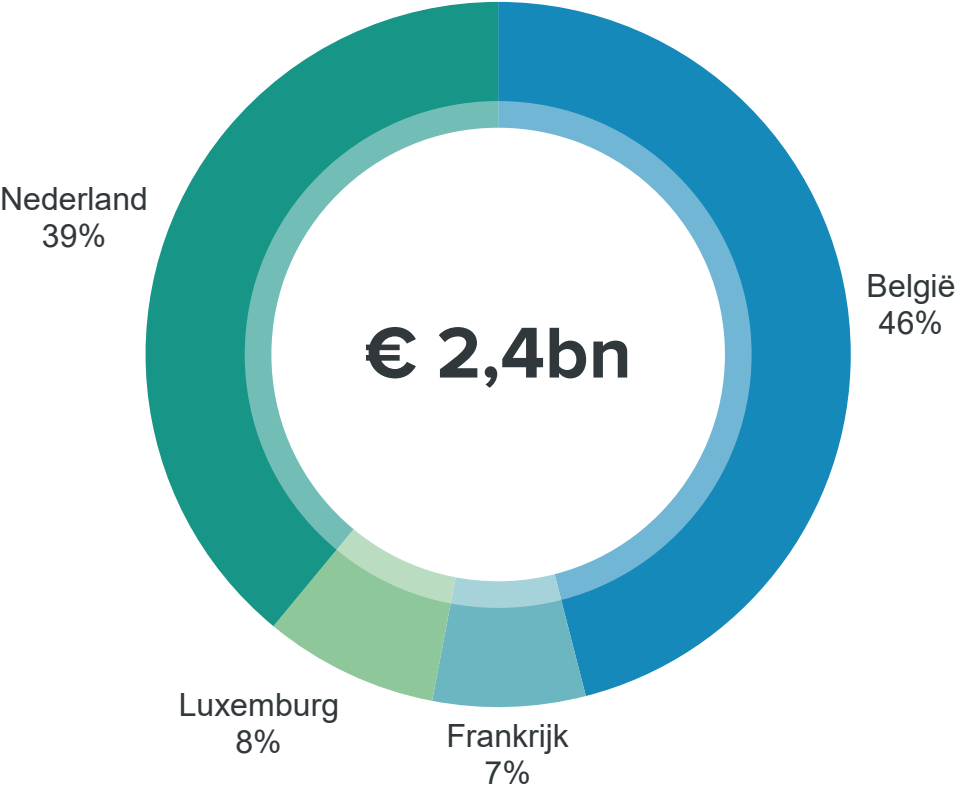
1) Exclusief Zoetermeer

2) Leasetermijn van commerciële centra. Contracten van onbepaalde tijd worden gezien als een termijn van 1 jaar.

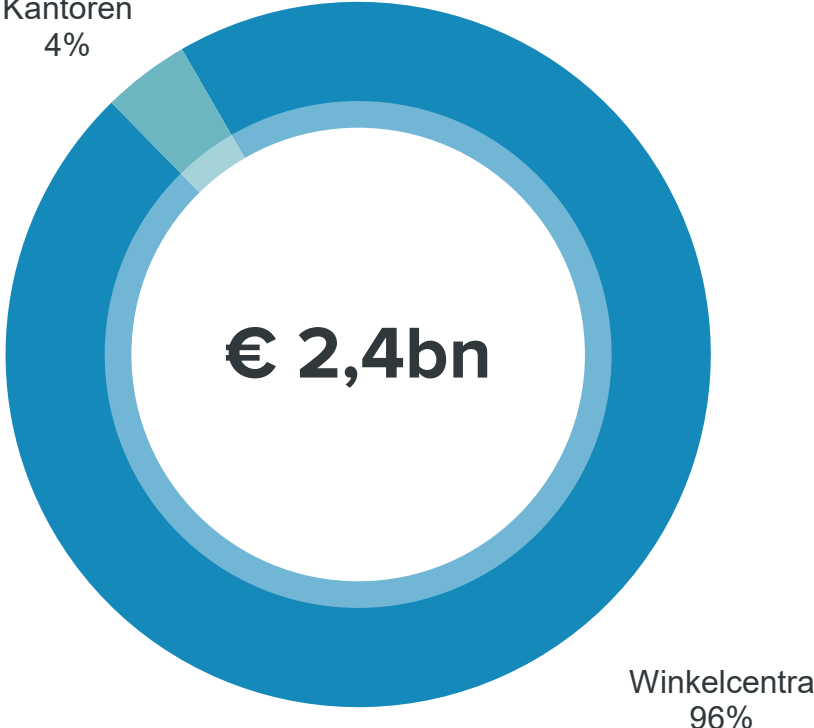
3) Geplande CAPEX van bevestigde projecten (excl. Frankrijk, Kantoren, Retail Parks & JVs)

Bedrijfsprofiel december 2025

Portfolio verdeling - Geografisch

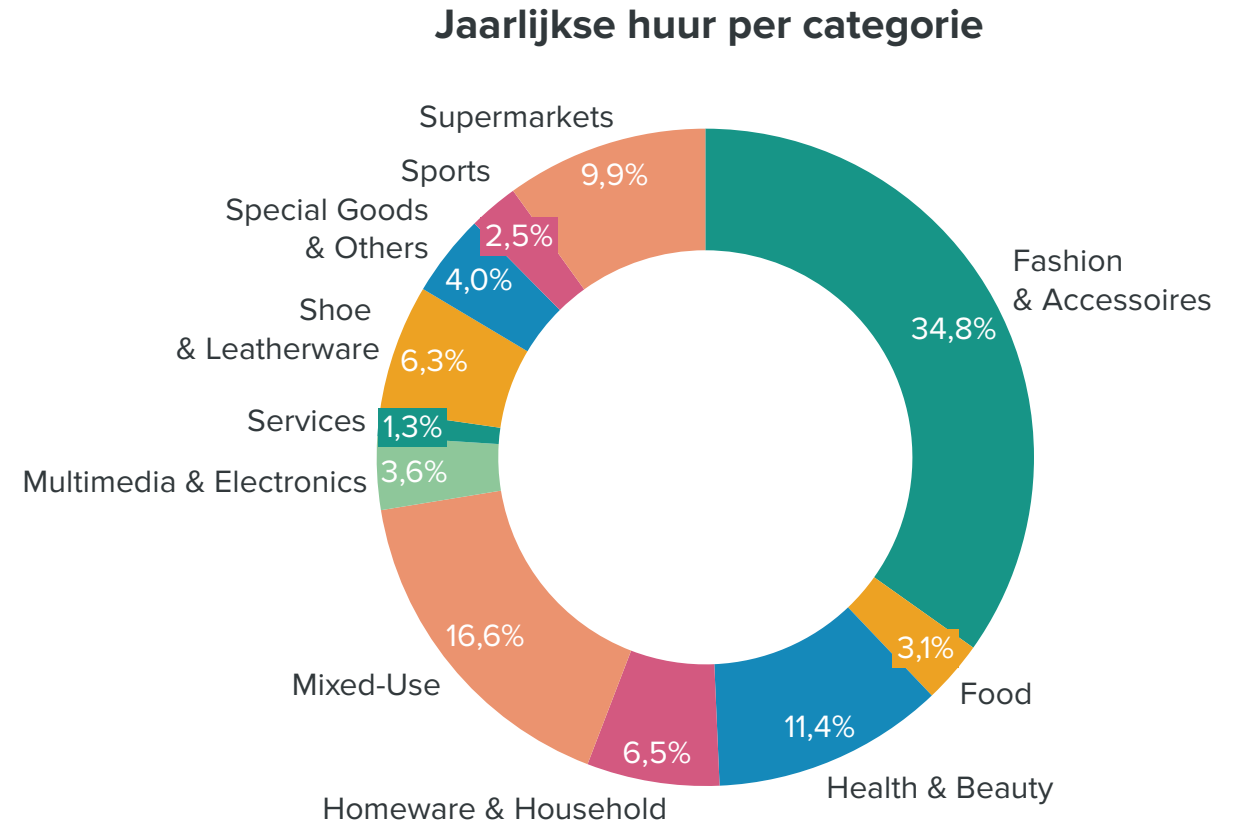


Portfolio verdeling - Categorie



Huurdersmix core portefeuille

Top 10 huurders (FY 2025)	% jaarhuur ¹
Ahold Delhaize	5,8 %
Jumbo Group	4,0 %
C&A	3,1 %
Bestseller	2,9 %
A.S. Watson Group	2,7 %
H&M	1,8 %
Carrefour	1,4 %
A.F. Mulliez (Decathlon, Kiabi)	1,4 %
New Yorker	1,4 %
The Sting Companies	1,3 %
Total top 10	25,8 %



Agenda

1. Introducties
- 2. LifeCentral: Strategie Wereldhave**
3. Wereldhave Resultaten Q1 2026
4. Het aandeel Wereldhave
5. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders



LifeCentral Strategie (2020): Portefeuille transformeren, balans versterken en groeien

Wereldhave Strategy

Our strategy in a nutshell

1 2 3

Mission
Help consumers fulfill all everyday life needs

Strategic steps

Transform 1

- Execute LifeCentral
- Deliver track record (Belle-Ile & Vier Meren in 2020)
- Complete 2 degrees roadmaps with aim to operate at net zero carbon by 2030
- Dispose selective assets with below threshold IRRs and / or that cannot be transformed into an FSC
- Follow an operationally and financially disciplined approach

Expand 2

- Acquire under-managed assets
- Ensure fit with strategy and where we can add value
- Acquire only if expected IRR exceeds public market implied WACC

Scale 3

- Leverage synergies to optimize operational costs
- Become market leader in FSCs in Benelux and strengthen bargaining power

8

Wereldhave

Wereldhave Strategy

Mission: help consumers fulfill everyday life needs

1 2 3

Four need areas covering the daily life needs



Fixing the basics

I want the basic tasks to not stop me live my life to the fullest



Self expression

I like to make a good impression and feel comfortable at the same time



Enjoying life

I love to do things that enrich my life such as spending time with people I love and who matter to me



Well-being

I feel a responsibility to take care of my loved ones and my own personal health and development

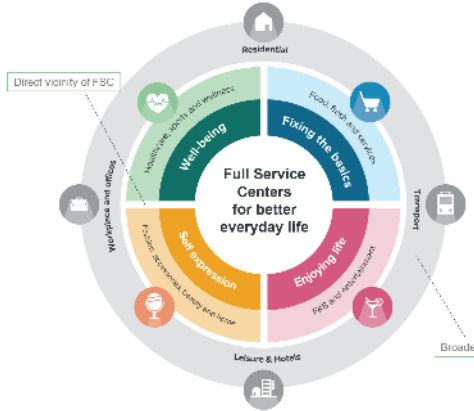
9

Wereldhave

Wereldhave Strategy

LifeCentral: much broader focus than retail

1 2 3



10

Wereldhave

De 15-minute city ons startpunt

Mensen zijn meer lokaal georiënteerd op gebied van wonen, winkelen, werken en uitgaan.

Gedreven door toegenomen mobiliteit, focus op milieuvriendelijk vervoer en veranderingen in werk & privé balans.

Onze klanten hebben een druk leven en een sterke voorkeur om hun dagelijkse behoeften, dicht bij huis, te kunnen combineren.





FSCs: dé plek waar je dagelijkse behoeften kunt combineren

Full Service Centers bieden een sterke **combinatie** van efficiëntie, beleving en service

Tastbaar

- **Traditionele retail** gericht op het dagelijks leven van bezoekers
- **Mixed use huurders** met focus op F&B, leisure & entertainment, fitness & gezondheid, co-working en wonen, vaak gecombineerd in clusters om commerciële synergie te creëren
- **Facilities** zoals play & relax, the Point, openbare toiletten en parkeren.

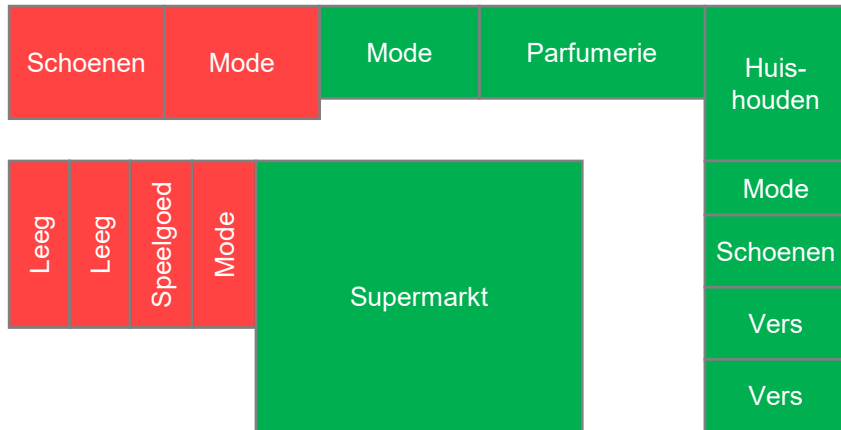
Niet-tastbaar

- **Consumenten Services** zoals The Point en Last-mile delivery
- **Tenant Services** zoals the Point, ship from store, centermedia en marketing support
- **Verbinding met de lokale gemeenschap** door lokale huurders te faciliteren en 1% van de huurinkomsten te besteden aan lokale sociale initiatieven
- **Actief center management** voor betere business

Waardecreatie door Full Service Center transformatie

Winkelcentrum

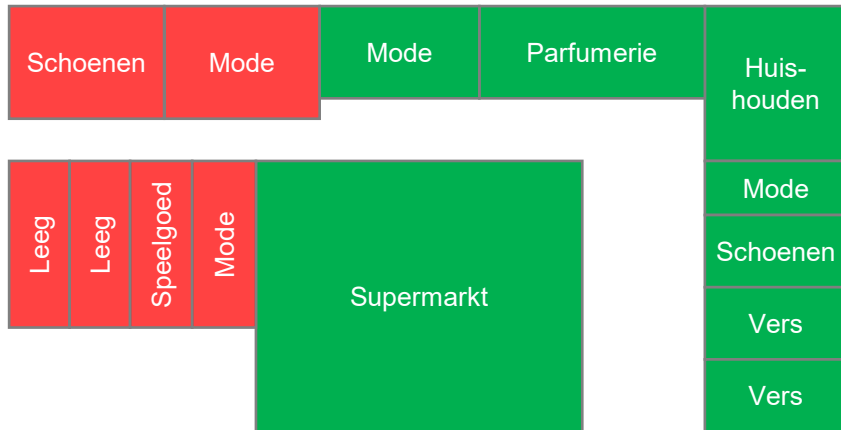
- Huur: Hoog
- Bezettingsgraad: deels leegstand
- Perspectief: Dichtbij faillissement
- Waardering: Laag, want hoge yield
- Focus: Korte termijn



Waardecreatie door Full Service Center transformatie

Winkelcentrum

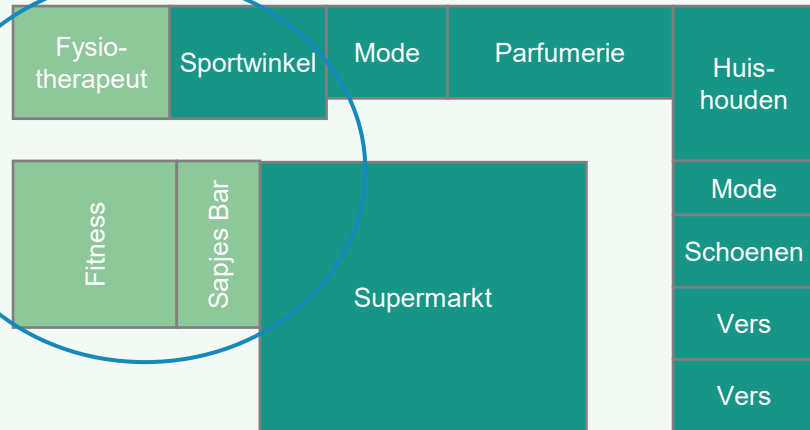
- Huur: Hoog
- Bezettingsgraad: deels leegstand
- Perspectief: Dichtbij faillissement
- Waardering: Laag, want hoge yield
- Focus: Korte termijn



Full Service Center

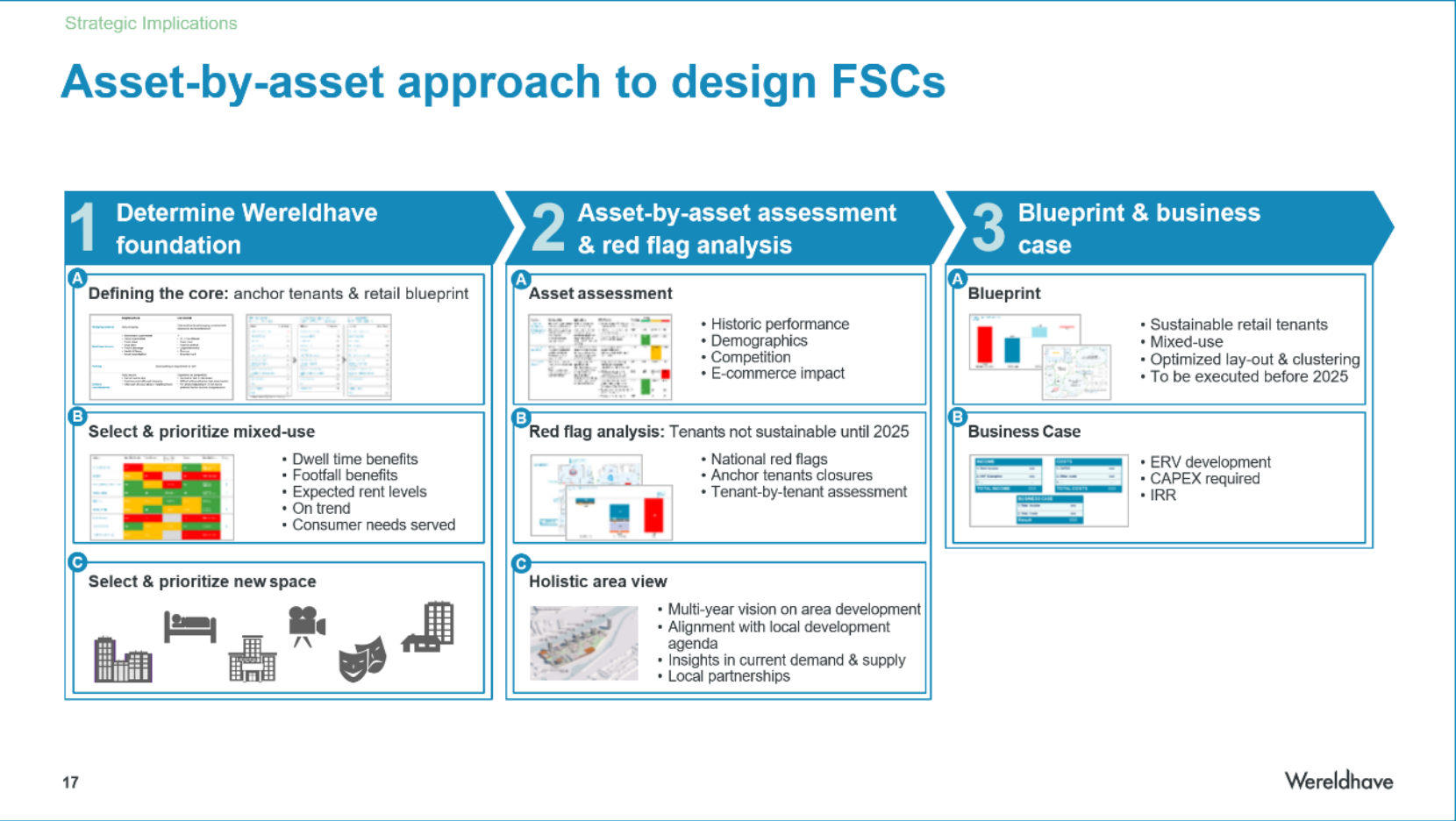
- Huur: Lager
- Bezettingsgraad: volledig verhuurd
- Perspectief: Gezond en groeiend
- Waardering: Hoger, want lagere yield
- Focus: Lange termijn

Gezondheidscluster



Retail Mixed-use

Bij transformatie naar FSC volgen we een maatwerk proces per center, met een red flag-analyse, blueprint en business case



Case: FSC transformatie Cityplaza Nieuwegein

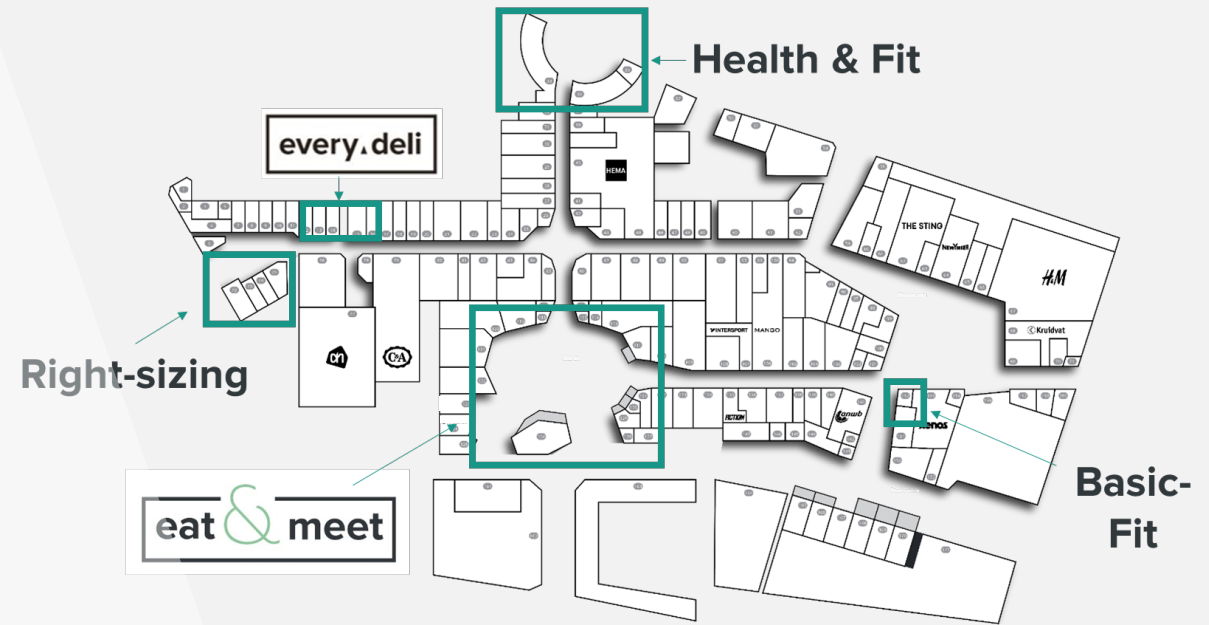
Een centrum in transformatie naar Full Service Center met een divers retailaanbod, horecaplein, gezondheidszorg en fitness en een sterke verbinding met leisure en gemeentelijke voorzieningen in de directe omgeving.

Belangrijkste gerealiseerde transformatie-onderdelen:

- Right-sizing van retail:
 - Transformatie van 1.100 m² retail naar een Basic-Fit (2022)
 - Transformatie van 1.440 m² retail naar F&B, resulterend in een outdoor eat & meet-plein van 2.350 m² (2025)
 - Verkoop van 700 m² retail ten behoeve van woningbouw aan de westzijde van het centrum (2025)
- Realisatie van een every.deli verscluster tegenover de Albert Heijn-supermarkt (2023)

Lopende transformatie-onderdelen:

- Realisatie van een health & fit-cluster, inclusief gezondheidscentrum Roerdomp, aan de noordzijde van het centrum (geplande opening Q1 2026)
- Upgrade van de look & feel van de passages en entrees



Case: FSC transformatie 1^e fase

Kronenburg, Arnhem

Een centrum in transformatie naar een Full Service Center, met een gebalanceerde mix van dagelijkse retail, F&B, health, leisure en entertainment, en een sterke verbinding met de omgeving.

Transformatie fase 1 afgerond

- Nieuwe en verplaatste Aldi en C&A, geopend in H1 2025
- F&B-cluster gerealiseerd volgens Wereldhave's eat & meet-concept
- Nieuwe Jumbo-supermarkt geopend in januari 2026
- Nieuw expeditiehof operationeel sinds juni 2025, waardoor optimale logistiek voor Aldi, C&A en Jumbo mogelijk is
- Door herpositionering van Fashion en Homeware & Household retailers is het middendeel van het centrum versterkt en liet in 2025 sterke verbetering zien in huurdersomzet en bezoekersaantallen
- Fase 1 van Kronenburg is volledig verhuurd

Ontwikkeling van 169 extra woningen, in samenwerking met de gemeente en Amvest, is in uitvoering.

Haalbaarheidsstudies en ontwerpen voor transformatiefase 2, inclusief een nieuwe hoofdentree en optimalisatie van routing, worden in 2026 voortgezet



LifeCentral Fase 1: 10 centra succesvol getransformeerd tot Full Service Centers, allemaal boven onze IRR-grens

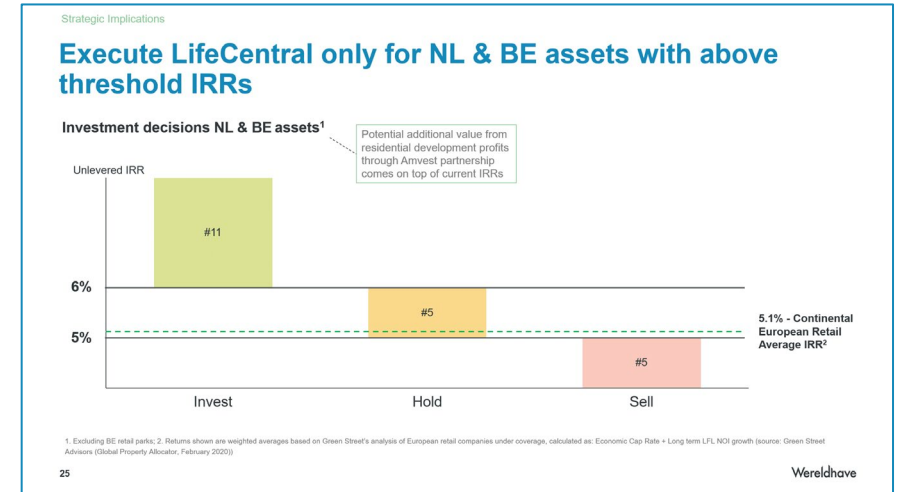
Afgeronde Full Service Centers



Presikhaaf	✓
Les Bastions	✓
Sterrenburg	✓
Tilburg	✓
Ring Kortrijk	✓
Vier Meren	✓
De Koperwiek	✓
Eggert	✓
Shopping 1	✓
Nivelles	✓

Raised IRR threshold to 8% based on increased interest levels

Improved transformation plans of assets in the original “hold-bucket”



Disposed five BE & NL assets form the original “sell bucket”

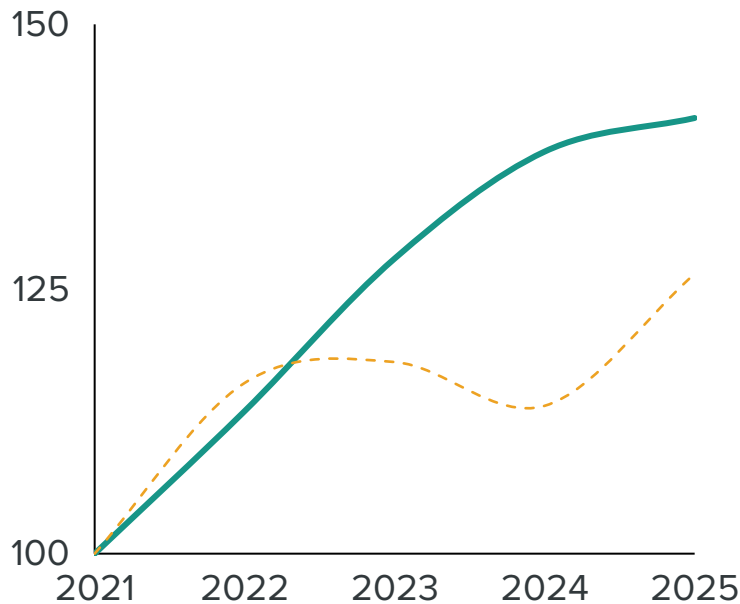
Currently one asset in “hold bucket” and one in “sell bucket”

- Belangrijkste IRR drivers:**
- Blueprint ERV
 - Blueprint CAPEX
 - Lange termijn huurgroei
 - Exit yield

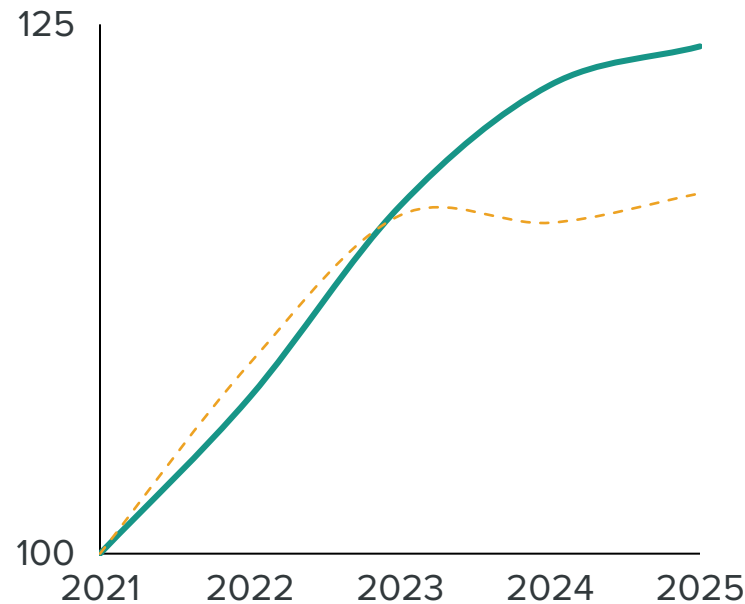
LifeCentral Fase 1: Track record

Sterke outperformance van Full Service Centers

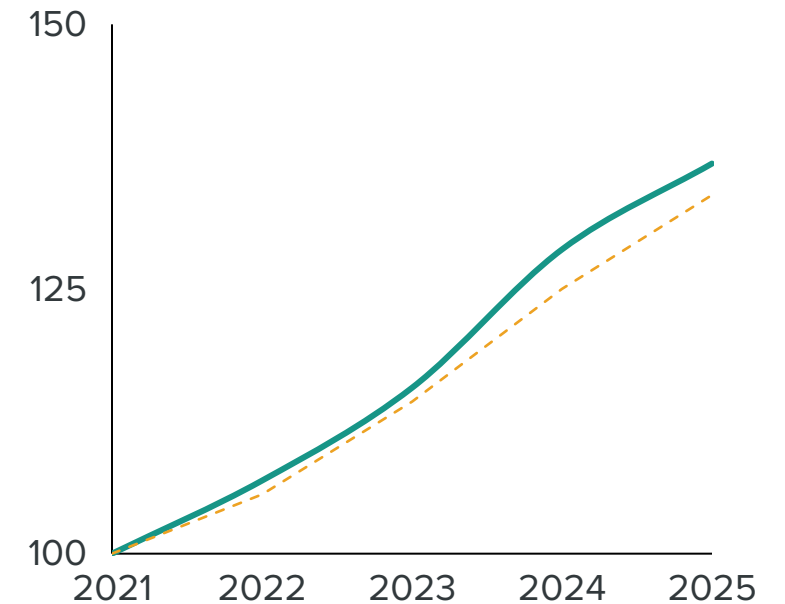
Cumulatieve Footfall delta
2021 = 100



Cumulatieve Huurdersomzet delta
2021 = 100



Total Property Return¹
2021 = 100



LifeCentral fase 2: Groei

Eerste acquisitie in 2023, meest recent in april 2026



Polderplein (NL) – 17.000m²

Dec. 2023



Knauf Schmiede (LUX) – 41.000m²

Feb. 2025



Stadshart Zoetermeer (NL) – 59.000m²
JV met Sofidy – 15% aandeel

Jun. 2025



Knauf Pommerloch (LUX) – 33.000m²

Feb. 2025



Pieter Vredeplein (NL) – 2.756m²

Apr. 2025

LifeCentral fase 2: Groei

Eerste acquisitie in 2023, meest recent in april 2026



Ville2 (BE) – 27.100m²
Nov. 2025



HEMA Overvecht (NL) – 3.340m²
Apr. 2026



Ville2 Supermarkt (BE) – 2.712m²
Mar. 2026

GroEIFase vervolg

Nederland:

Focus op joint-venture samenwerkingen

België:

Mogelijke acquisities in onderzoeksfase

LifeCentral fase 2: Groei

In Nederland via joint-ventures – Stadshart Zoetermeer

De acquisitie van Stadshart Zoetermeer in juni 2025 is de eerste Nederlandse joint venture, in nauwe samenwerking met Sofidy.

Sinds Wereldhave het management heeft overgenomen:

- Hebben Snipes, Only & Sons en Gerry Weber nieuwe winkels geopend
- Opent de Belgische apotheekketen Medi-Market binnenkort een van haar eerste winkels in Nederland, wat de kracht van ons internationale management- en leasingplatform ondersteunt

In 2026 en 2027 wordt de Wereldhave LifeCentral-strategie verder uitgerold in Zoetermeer:

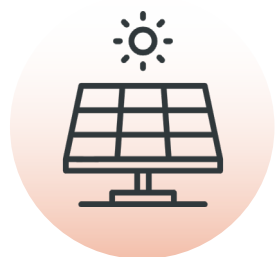
- Toevoeging van een eat & meet horecaplein
- play & relax
- Implementatie van Customer Journey-elementen:
 - Wayfinding
 - Openbare toiletten
 - Geurbeleving
- Ontwikkeling van een Fresh-cluster (every.deli)
- Ontwikkeling van een Gezondheids-cluster (health & fit)



Groei: Other income

Aanvullende inkomsten

Een groeiende inkomstenstroom door optimaal gebruik te maken van onze centra, ons managementplatform en 97 miljoen bezoekers per jaar.



ESG
Inkomsten



Marketing
& Media



JV asset
management



Self-services



Specialty
leasing



Wereldhave

Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
- 3. Wereldhave Resultaten Q1 2026**
4. Het aandeel Wereldhave
5. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders



Belangrijkste prestaties Q1 2026

- Q1 direct resultaat per aandeel (DRPS) bedraagt € 0,45, een stijging van 2% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.
- Bezettingsgraad van de winkelcentra is 97,5%, een toename van 1,0 procentpunt ten opzichte van Q1 2025.
- De bezoekersaantallen in de Full Service Centers namen in het kwartaal met 2,0% toe ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.
- € 12 miljoen aan strategische acquisities is afgerond, gefinancierd via de uitgifte van nieuwe aandelen, wat heeft geleid tot een verbetering van de loan-to-value (LTV) met 0,2 procentpunt.
- Herfinanciering van de € 250 miljoen doorlopende kredietfaciliteit (RCF) is succesvol afgerond tegen verbeterde voorwaarden, met een looptijd van vijf jaar en verlengingsopties tot zeven jaar.
- Ondanks aanhoudende geopolitieke spanningen blijven wij vertrouwen houden in onze DRPS-verwachting voor 2026 van € 1,85–1,95.

Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. Wereldhave Resultaten Q1 2026
- 4. Het aandeel Wereldhave**
5. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders



Waarom beleggen In Wereldhave?



Strategie

Eerste Europese winkelvastgoedbedrijf met een transformatie-strategie en daarmee groeiperspectief voor de aandeelhouder



Dividendbeleid

Dividend verantwoord en groeiend in lijn met direct resultaat



Aandeelhouders- waarde

Sterke focus op creatie aandeelhouderswaarde door koppeling met variabele beloning door het gehele bedrijf



Inflatiehedge

huurcontracten worden jaarlijks geïndexeerd met inflatie



Transparant & voorspelbaar

Open communicatie over te verwachten winst per aandeel, CAPEX uitgaven en managementdoelen



Teams

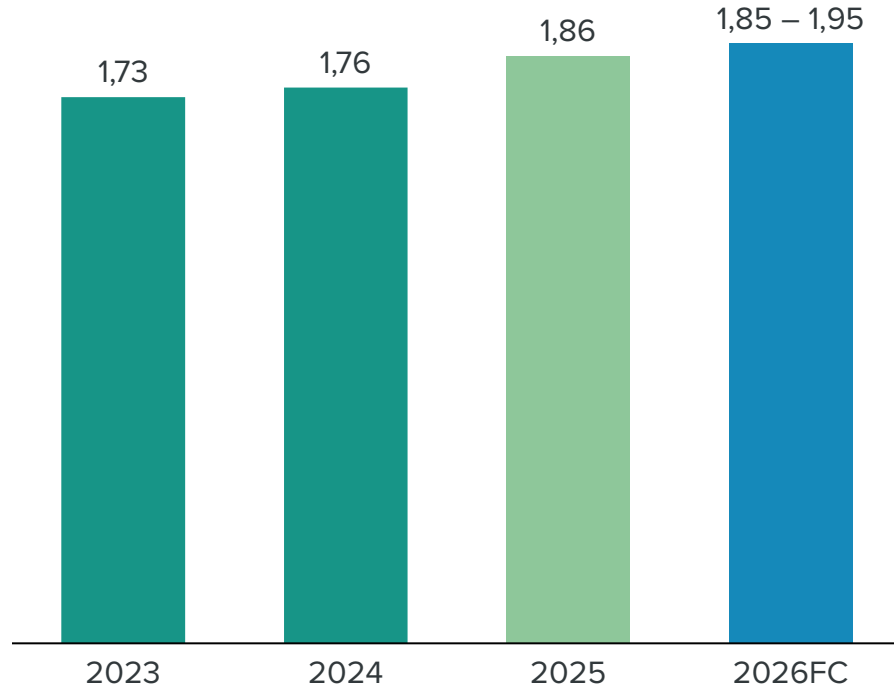
Sterk en ervaren in de Benelux



Dividend Wereldhave: stijgend en verantwoord

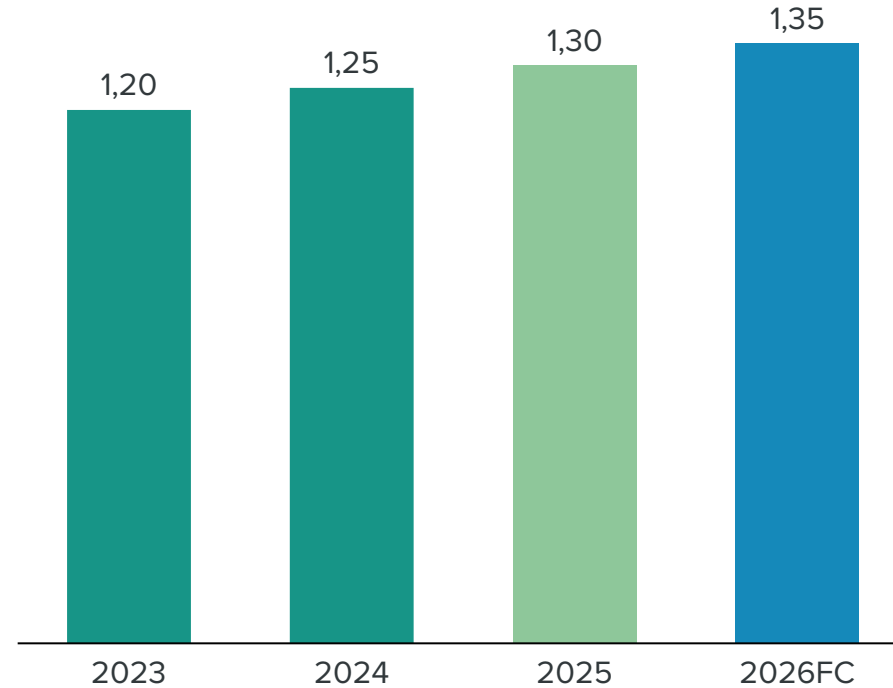
Direct resultaat per aandeel

€

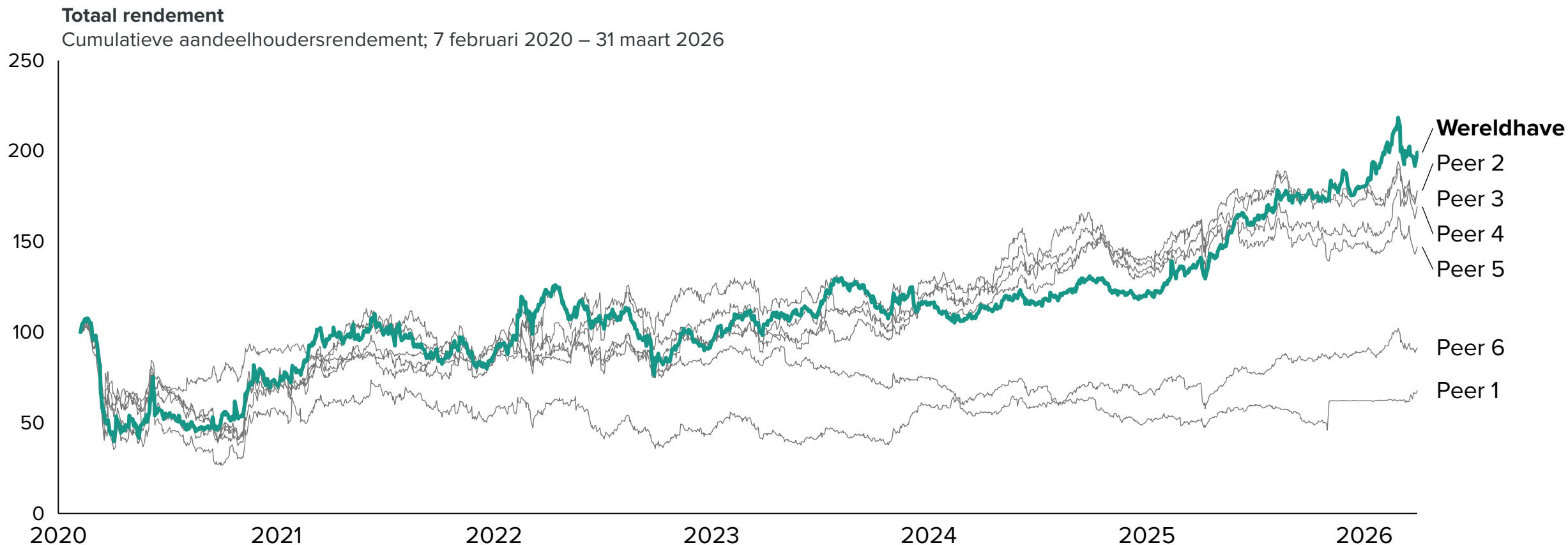


Dividend per aandeel

€



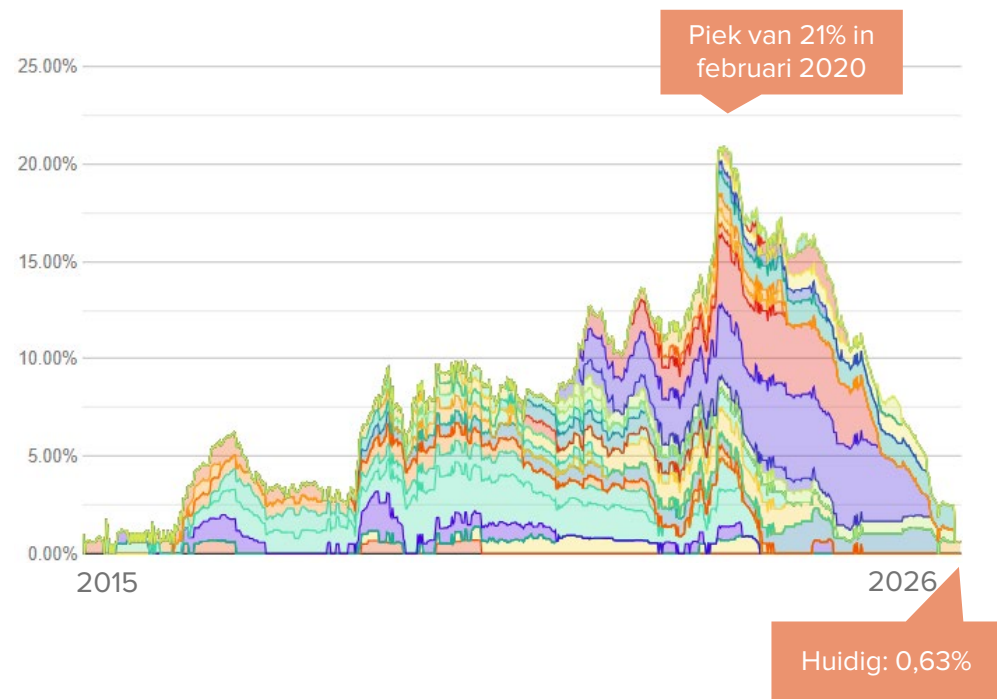
Relatieve performance sinds aankondiging LifeCentral



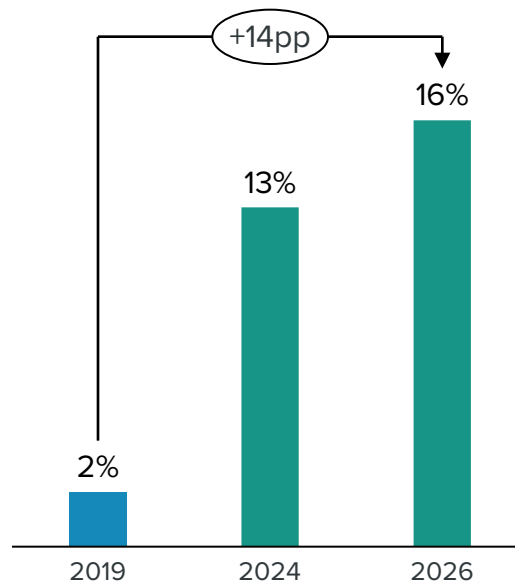
Aandeelhouders en participatie

Meer vastgoedbeleggers en hoge participatie

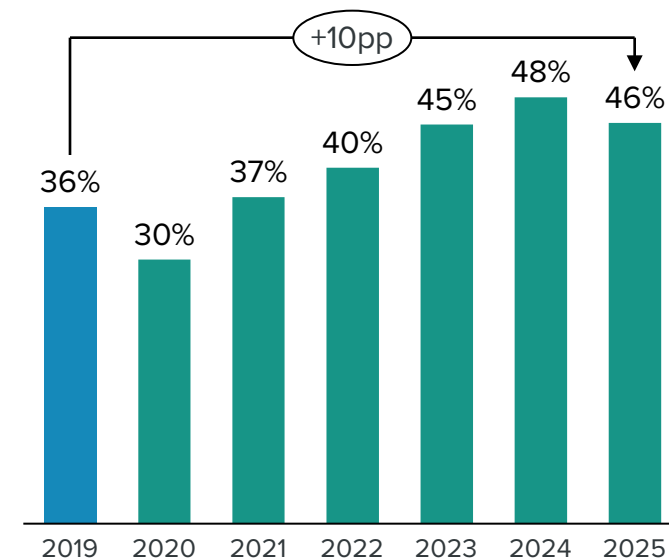
Totale short posities¹⁾ naar 0,63%
In % of ISC



Gespecialiseerde vastgoedinvesteerders²⁾
In % of ISC



Aandeelhoudersparticipatie
In % of ISC



Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. Wereldhave Resultaten Q1 2026
4. Het aandeel Wereldhave

5. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders



AvA Wereldhave

woensdag 13 mei 2026

Alle Wereldhave aandeelhouders welkom.
Denk aan registratie vooraf.

**Oproep: breng je stem uit op de
agendapunten van de vergadering.**

Stemmen vanaf 16 april t/m 7 mei 2026 (17.30u).

Meer info via Wereldhave.com

<https://www.wereldhave.com/investor-relations/meeting-shareholders/agm-13-may-2026>

Om te stemmen ga naar:

<https://www.abnamro.com/evoting>



Hoe werkt stemmen? voor aandeelhouders

Verschillend per broker of bank. Meestal via 'Corporate Actions' of de berichtenbox.

- Selecteer het aandeel en de vergadering
- Geef steminstructie per agendapunt
- Stem vóór de deadline

Ter info: stemmen is niet bij alle brokers of banken gratis.

Alternatieven:

- Stemmen via volmacht (proxy)
- Fysiek deelnemen aan de vergadering en ter plekke stemmen





better everyday life, better business

Wereldhave