



CEO Talk

Matthijs Storm, Wereldhave



DE AANDEEL
HOUDER NL

November 2024

Wereldhave

Agenda

1. **Introducties**
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. LifeCentral: Resultaten Full Service Centers
4. Resultaten Wereldhave
5. Het aandeel Wereldhave



Wij zijn Wereldhave, Aangenaam!

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

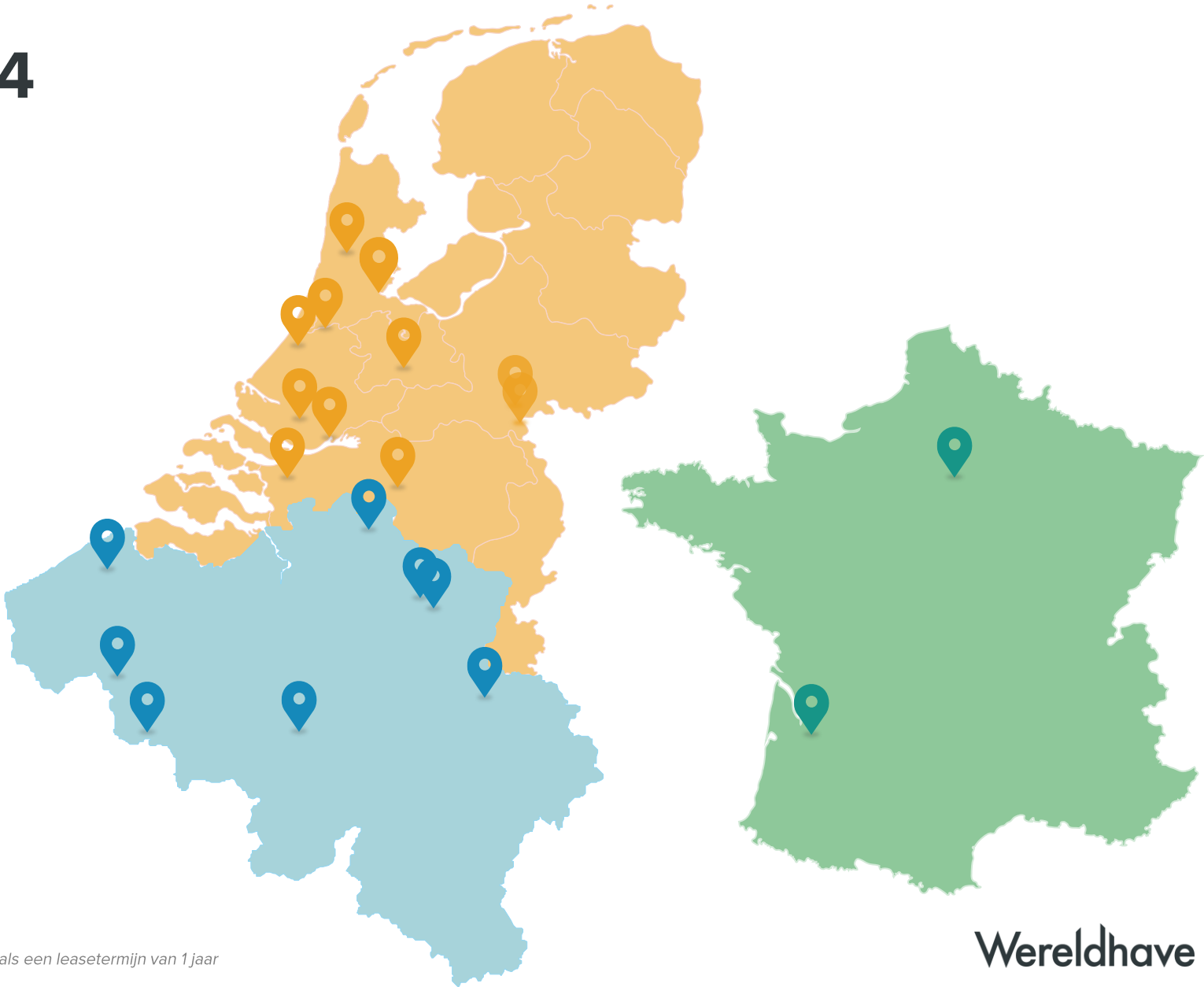
Opgericht in 1930 en actief in Nederland, België en Frankrijk





Bedrijfsprofiel juni 2024

Key Facts	
Aantal commerciële centra ¹⁾	21
Gemiddelde oppervlakte (m²)	29.900
Bezoekersaantal H1 2024 (m)	47,2
Schuldgraad (%)	43,0
Bezettingsgraad (%)	95,7
NIY (%)	5,9
WALT ²⁾ (jaar)	5,2
Geplande ontwikkelingen ³⁾ (€ m)	11

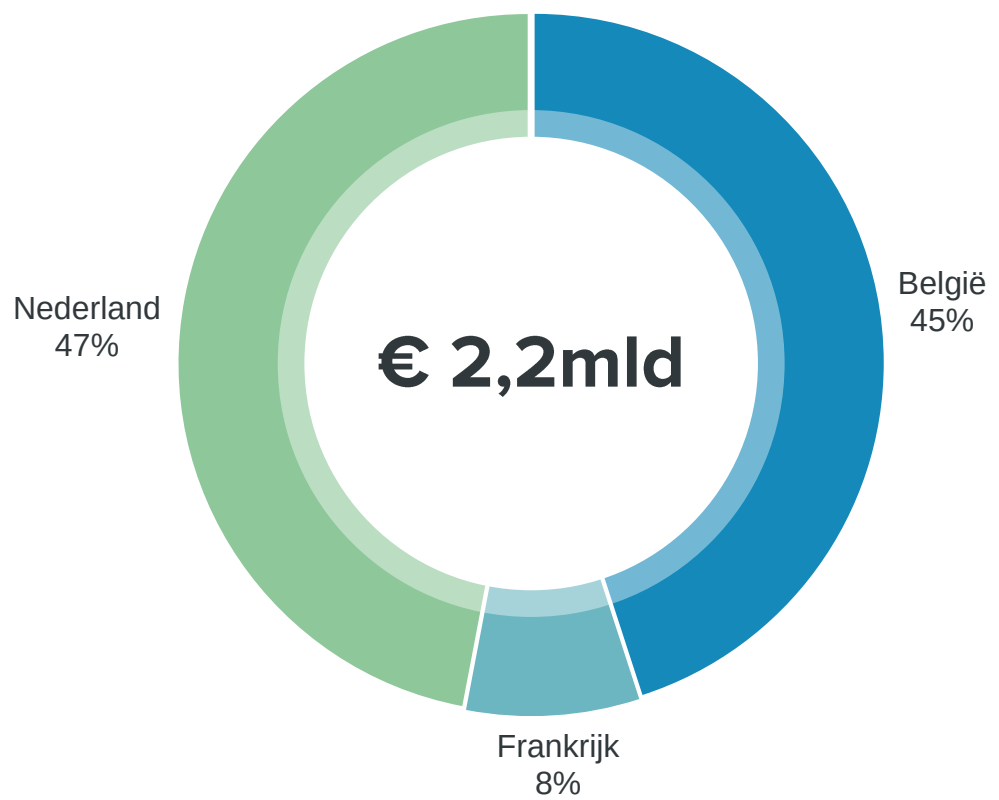


5

1) Polderplein en Vier Meren tellen als 1 centrum
2) Leasetermijn van commerciële centra. Contracten voor onbepaalde tijd worden gezien als een leasetermijn van 1 jaar
3) Geplande CAPEX van bevestigde projecten (excl. Frankrijk)

Bedrijfsprofiel juni 2024

Portfolio opbouw - Geografisch



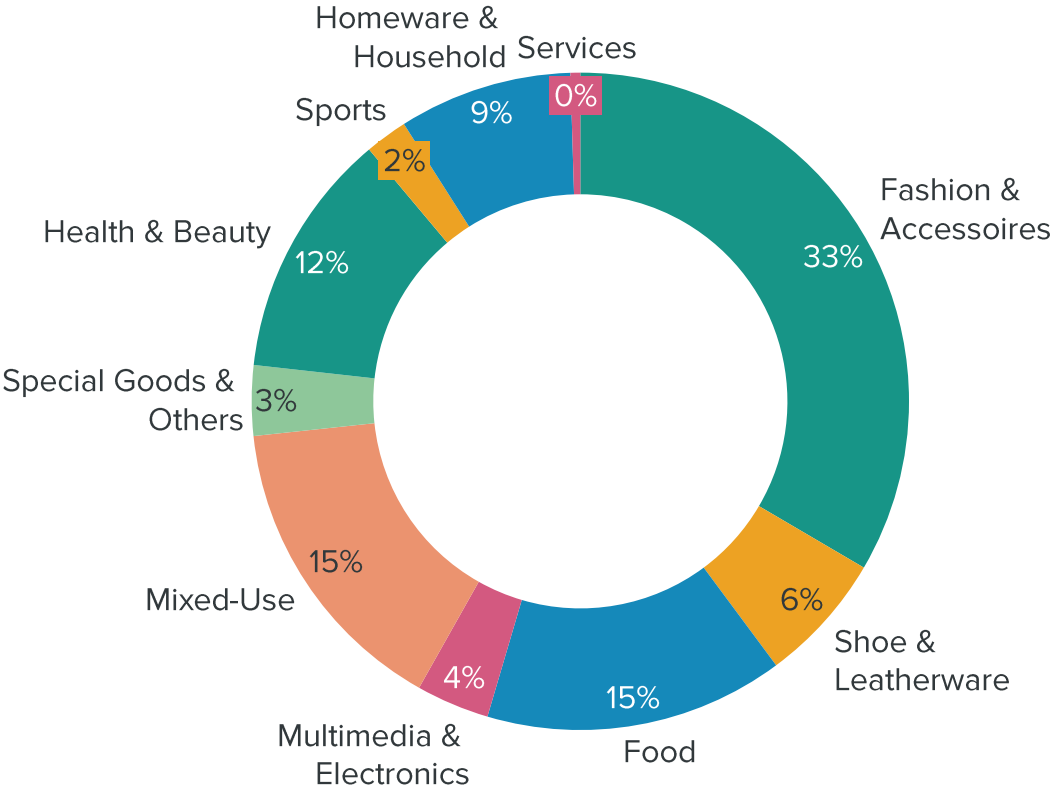
Portfolio opbouw - Categorie



Huurdersmix core portefeuille

Top 10 huurders (H1 2024)	% jaarhuur
Ahold Delhaize	5,7
Jumbo Group	4,7
C&A	3,1
A.S. Watson Group (Kruidvat, Trekpleister)	3,0
Carrefour	2,3
Bestseller (Jack & Jones, Only, Vero Moda, Name It, Vila, Only & Sons)	1,9
Mirage Retail Group (Intertoys, Blokker)	1,9
The Sting (Sting, Cotton Club, Costes)	1,6
H&M	1,5
A.F. Mulliez (Decathlon, Kiabi)	1,3
Totaal top 10	27,0

Jaarlijkse huur per categorie



Waarom beleggen in Wereldhave?



Strategie: Eerste Europese winkel vastgoedbedrijf met een transformatiestrategie en daarmee groeiperspectief voor de aandeelhouder



Dividendbeleid: Dividend verantwoord en groeiend in lijn met direct resultaat



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



Inflatie hedge: huurcontracten worden jaarlijks geïndexeerd met inflatie



Transparant & Voorspelbaar: Open communicatie over te verwachten winst per aandeel, CAPEX uitgaven en management doelen



Teams: Sterk en ervaren in de Benelux



Agenda

1. Introducties
- 2. LifeCentral: Strategie Wereldhave**
3. LifeCentral: Resultaten Full Service Centers
4. Resultaten Wereldhave
5. Het aandeel Wereldhave



LifeCentral strategie

Fase 1

- **Versterken van de balans**
 - Vijf Nederlandse en vier Franse assets verkocht
 - LTV verlaagd naar 42%
- **Van winkelcentra naar Full Service Centers**
 - Negen Full Service Centers opgeleverd, waarvan vier in 2023

Fase 2 - Groei

- Acquisitie van winkelcentrum Polderplein in Hoofddorp in december 2023
- Acquisitiemogelijkheden in binnen- en buitenland worden onderzocht

Fase 3 - Opschalen

- Na afronding transformaties huidige assets, marktleider worden in Full Service Centra



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 als gevolg van covid.

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



Full Service Center Transformatie

Winkelcentrum



Full Service Center



‘A Better Tomorrow’

Heldere en ambitieuze ESG strategie



ESG performance

GRESB 5-sterren waardering behouden in 2024



Klimaat

Verminderen CO2 uitstoot met 30% per 2030 en volledig Paris Proof per 2045 (incl. scope 3 emissies)



Klimaatadaptatie

Mitigeren van fysieke klimaatrisico's door aanpassingen voor hitte en extreme regenval



Sociale impact

Verhogen van impact voor lokale gemeenschappen (1% van NRI-equivalent)

Investeringen in duurzaamheid (zonnepanelen, isolatie, gasvrij etc.) van de centra zijn een integraal onderdeel van transformatieplannen

2024



**-35% CO2,
sinds 2018**

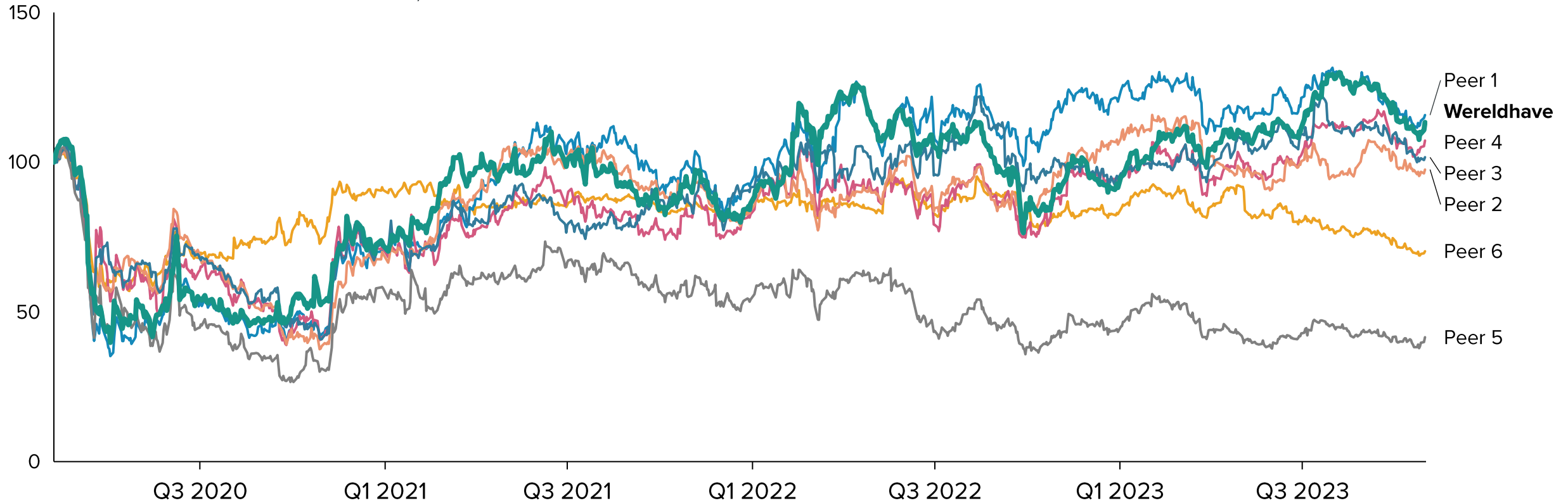
**Lopend proces:
9 fysieke
risicobeoordelingen
bijgewerkt**



Relatieve prestaties van aankondiging LifeCentral tot aankondiging groei

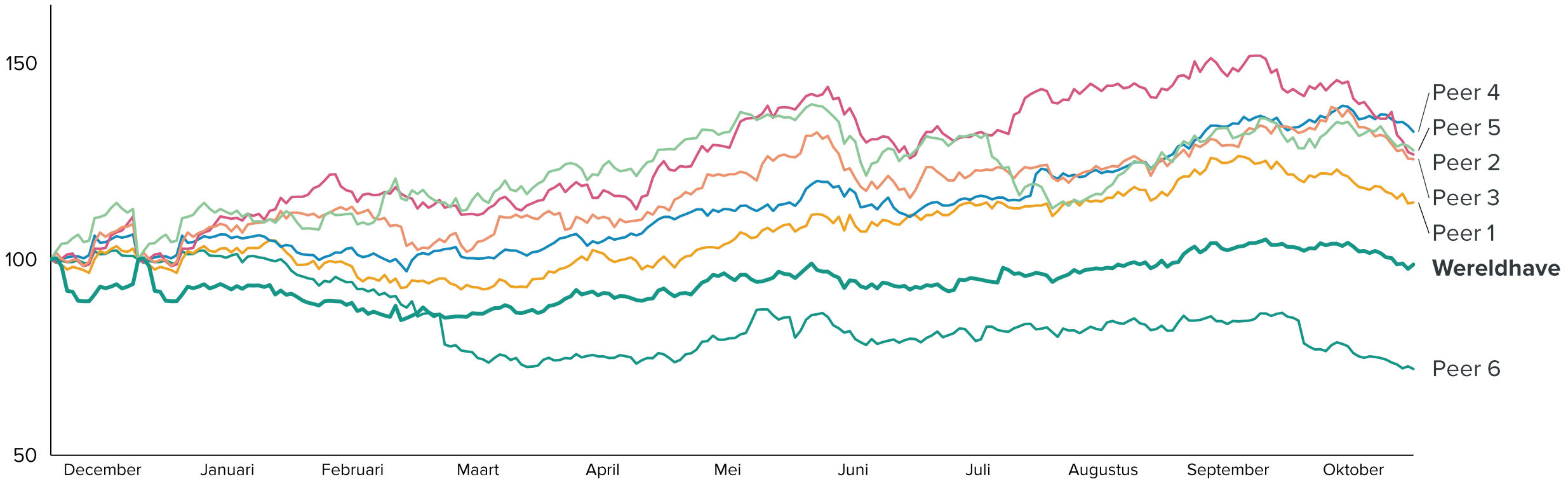
Totaal rendement

Cumulatieve aandeelhoudersrendement; 7 februari 2020 – 30 november 2023



Relatieve prestaties sinds aankondiging groei

Totaal rendement
Cumulatieve aandeelhoudersrendement; 1 december 2023 – 5 november 2024



Groei strategie zoals gepresenteerd in de 2023 jaarcijfers

Adjusting the tactics of LifeCentral Phase 2: Exploring broadening of the geographic scope



Wereldhave in good position to grow

- Unsecured financing structure
- Best-in-class real-estate management
- Track record in successful FSC transformations



Growing in Benelux is challenging

- Passive owners
- Low yields (BE)
- Increased transfer tax (NL)
- FBI regime abolished (NL)



Investment Considerations Phase 2

- Assets should meet LifeCentral acquisition criteria (see next page)
- Assets can be transformed to Full Service Centers
- Internal asset management: Local team and knowledge to be acquired or build, to secure “best in class”
- The acquired business must be tax efficient
- No or limited additional GENEX on Wereldhave N.V. level
- Applying our internal IRR framework: IRR of acquisition, incl. required CAPEX, should be above threshold of 8%
- Maintaining LTV target of 35-40%; a.o. maintaining goal to dispose two French assets
- Applying learnings from the past through a disciplined growth strategy

Groei strategie update & focus voor de korte termijn

Focus voor de korte termijn

- Verkopen van laatste twee Franse assets
- Kapitaal uit Nederland roteren door verkopen twee centra
- Met de inkomsten overwegen we alle opties:
 - Aflossen van schulden (lagere schuldgraad)
 - Terugkopen van aandelen
 - Groei
- Lagere schuldgraad zorgt voor lagere financieringslasten

Groeien en schaal creëren blijft de ambitie

Bij voorkeur in de core markten (Benelux), maar andere landen zijn niet uitgesloten op de lange termijn

Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
- 3. LifeCentral: Resultaten Full Service Centers**
4. Resultaten Wereldhave
5. Het aandeel Wereldhave



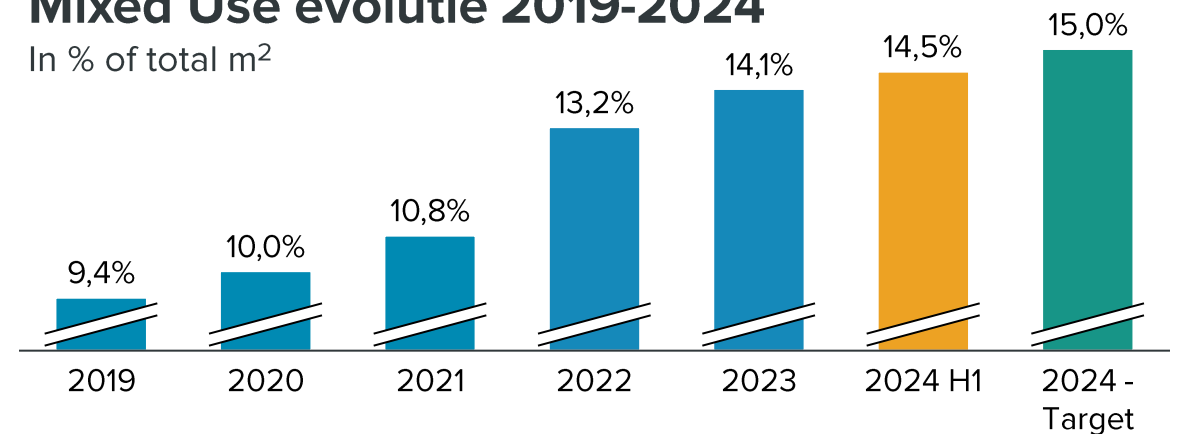


LifeCentral update 2024

- In 2023 vier FSC's opgeleverd in Nederland: Vier Meren in Hoofddorp, De Koperwiek in Capelle a/d IJssel en Eggert Center in Purmerend en in België Shopping 1 in Genk
- Momenteel vier lopende transformaties, allemaal in afzonderlijke fases uitgevoerd om de CAPEX te spreiden; volledige oplevering gepland na 2024
- Huurdersbestand verder gediversifieerd met een toename van mixed-use tot 14,5% en daily-life huurders verhoogd tot 67%
- De acquisitie van Polderplein is het startpunt van de tweede fase van LifeCentral: Groei

Mixed Use evolutie 2019-2024

In % of total m²



Wereldhave

Transformatie Kronenburg Arnhem

Full Service Center transformatie

- Clusteren van mode- en woon- & huishoudelijke huurders, zoals Xenos, Specsavers, vanHaren en Holland & Barrett (gerealiseerd in Q2 2024) om het hart van het FSC te versterken
- Uitbreiding van het aanbod 'daily life' door toevoeging van een derde supermarkt
- Versterkt F&B-aanbod inclusief buitenterrassen
- Woningontwikkeling met partner Amvest

Planning 2024 - 2026

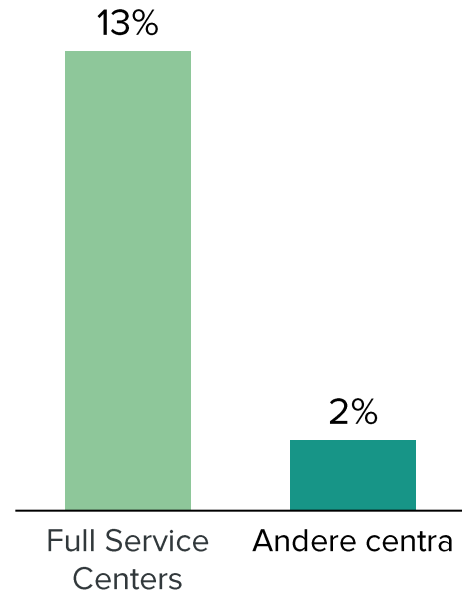
- Exterieur- en interieurrenovatie van de ingang en verbeteringen in de Customer Journey
- Ontwikkeling van F&B-plein incl. buitenterras, volgens het Wereldhave eat&meet concept
- Opening van derde supermarkt van 3.500 m² in Q1 2026
- Oplevering van woningontwikkeling



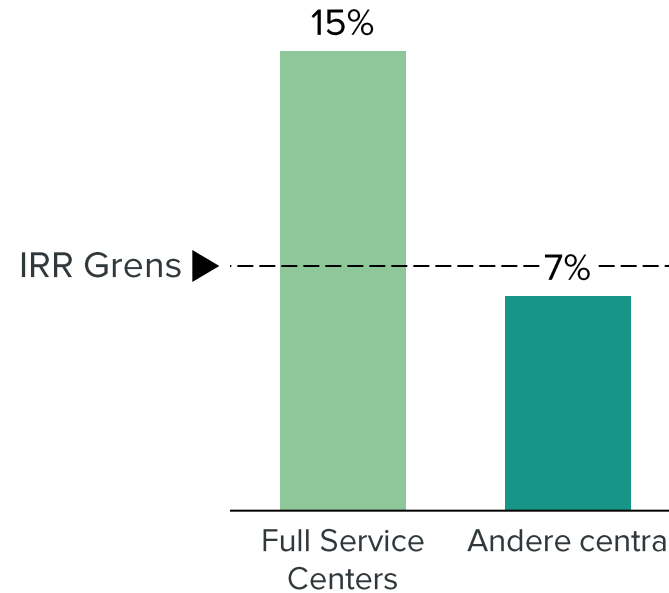
LifeCentral strategie

Full Service Centers presteren beter

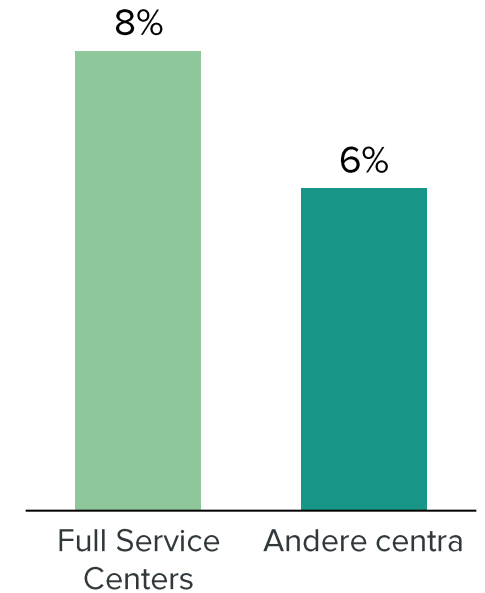
Groei bezoekersaantallen¹



Totaal jaarlijks vastgoedrendement²⁾



Groei huurders omzetten³⁾



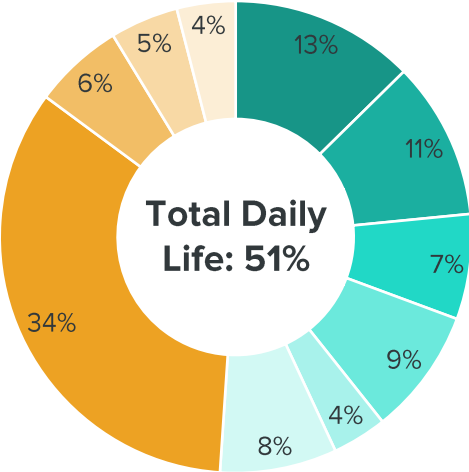
1) % verschil 2023 FY vs. 2022 FY

2) FY 2022 + FY 2023

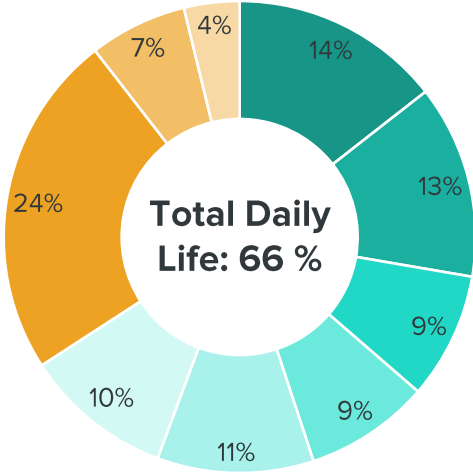
3) % verschil 2023 FY vs. 2022 FY

De LifeCentral Strategie maakt Wereldhave elk jaar beter bestand tegen een onzeker macro-economisch landschap

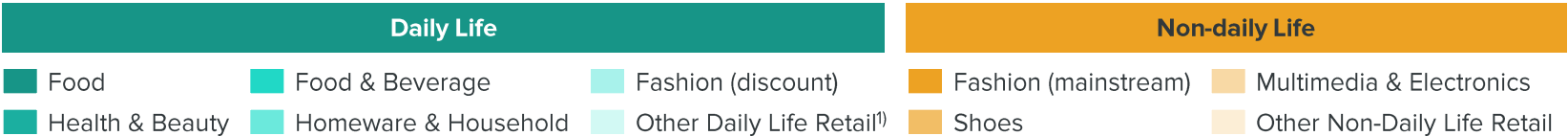
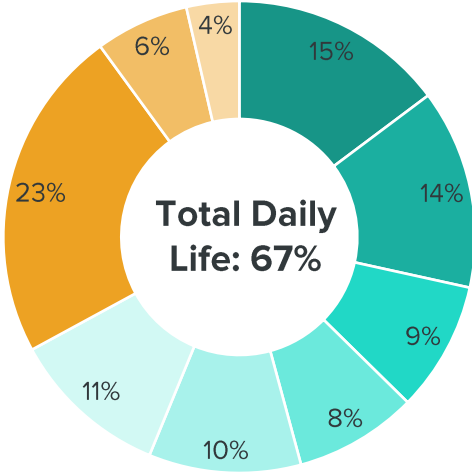
2019/Start LifeCentral
% huur



2023
% huur



H1 2024
% huur



Polarisatie in het winkellandschap

Een aantal grotere faillissementen in 2023...

Faillissementen	# winkels in portefeuille	Status
Big Bazar	6	Alle winkels verhuurd
Grand Optical (BE)	4	Doorstart gemaakt
BCC	0	Geen impact

... Maar ook veel groeiende partijen

Uitbreidingen	# nieuwe locaties binnen WH portefeuille
Normal	4
New Yorker	3
Wibra	3
Douglas	2
Action	2
TK Maxx	1

...en meer!

FSC De Koperwiek

Capelle aan den IJssel

Een Full Service Center met een breed aanbod van dagelijks gemak, gecombineerd met uitgebreide F&B-voorzieningen en een sportschool.

Belangrijke punten van transformatie:

- Implementatie van ons verscluster-concept every.deli, inclusief de uitbreiding van Jumbo | 2021
- Interieur upgrade | 2019 – 2020
- Uitbreiding om ons F&B-clusterconcept eat&meet te realiseren | 2023
- Haalbaarheidsstudie naar het toevoegen van woningen | Verwacht Q3 2024
- Verhuur met focus op F&B, huidig voorverhuurpercentage van de uitbreiding is 70%

	2023	Vershil ¹⁾
Bezettingsgraad (%)	95,7	0,7pp
Mixed Use (%)	15,5	+9,0pp
Brutohuur (€ m)	7,0	+30,1%
Bezoekersaantal (m)	5,7	+4,8%
Omzetgroei (%)	11,2	



FSC Genk Shopping 1

Genk

Een Full Service Center met een sterke mix van winkels, gecombineerd met een uitgebreid F&B-aanbod en een sportschool.

Belangrijke punten van transformatie:

- Het eat&meet horecacluster met zeven F&B-huurders geopend in H1 2023
- Grote sportschool op de eerste verdieping
- Nieuwe C&A volgens het nieuwste concept (eerste in België, geopend in september 2023)
- Nieuwe elementen van de klantreis: The Point, Play & Relax, toiletten, bewegwijzering, openbare zitplaatsen, bewegwijzering en geur
- Parkeergarage volledig gerenoveerd en verbeterd, inclusief snelladers voor elektrische voertuigen (oplevering Q1 2024)

	2023	Verskil ¹⁾
Bezettingsgraad (%)	92,1	+4,3pp
Mixed Use (%)	21,6	+5,2pp
Brutohuur (€ m)	5,4	+24,3%
Bezoekersaantal (m)	4,5	+10,7%
Omzetgroei (%)	11,6	



Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. LifeCentral: Resultaten Full Service Centers
- 4. Resultaten Wereldhave**
5. Het aandeel Wereldhave



Belangrijkste prestaties H1 2024

- Nederlandse huurders omzetten +4%, ruim boven de inflatie
- Bezoekersaantallen +5%, aanzienlijk beter dan de markt
- Positief waarderingsresultaat kernportefeuille van +3%, gedreven door Full Service Centers
- Fitch kredietbeoordeling BBB, directe en herhalende besparingen op rentelasten
- Schuldprofiel verder versterkt door € 119 miljoen USPP-financiering
- Eerste stappen gezet voor desinvesteringen en/of joint ventures van verschillende Nederlandse centra
- Direct resultaat beïnvloed door faillissementen en hogere financiële lasten, normalisatie in H2 2024
- Verwachting FY 2024 DRPS € 1,75 herhaald

Belangrijkste prestaties Q3 2024

- Verdere verbetering in kwartaalresultaat per aandeel (DRPS) tot € 0,46
- Wereldhave Full Service Centers (FSC's) presteren beter dan de Benelux-markt YTD 2024, met een omzetgroei van +5% en een groei in bezoekersaantallen van +7%
- Nieuwe huurcontracten voor kernportefeuille getekend 10% boven de geschatte taxatiehuur (ERV's) van de panden
- Verbetering van de bezettingsgraad in de winkelportefeuille tot 96,2%
- GRESB 'five star' beoordeling behouden in 2024
- Afspraken gemaakt voor herfinanciering van de aflopende kredietfaciliteit van € 50 miljoen in België met een kredietfaciliteit van € 80 miljoen
- Doorlopende transformaties van FSC's verlopen volgens plan en binnen budget
- Herbevestiging van de verwachting voor FY 2024 DRPS van € 1,75

Polderplein acquisitie

Verkoper	DELA Vastgoed met externe asset manager
Acquisitieprijs	€ 74m (inclusief kosten € 82m), voor 17k m ² retail oppervlak en 417 parkeerplaatsen
Acquisitiedatum	5 december 2023
Yield	Net Initial Yield: 7,6% (inclusief huurinkomsten van de parkeergarage)
Personeel	Polderplein zal gemanaged worden door het bestaande Vier Meren team



Polderplein versterkt Full Service Center Vier Meren en er zijn mogelijkheden tot waardecreatie voor beide centra

- Polderplein was een passieve investering en werd gemanaged door een externe partij. Wereldhave gaat de asset actief managen met het bestaande Vier Meren team
- Volledige zeggenschap over het FSC zorgt voor synergie:
 - Optimaliseren van het aanbod in het FSC
 - Clusteren van tenants, bijv. in onze vers straat, every.deli of in ons F&B cluster, eat&meet
 - Toevoegen van meer FSC concepten zoals servicepunt *the point*, Play & Relax voor kinderen en public seating
- Polderplein biedt de mogelijkheid voor een directe verbinding met een bioscoop
- Geen additionele kosten doordat de asset door het bestaande team beheerd gaat worden



Goede toegang tot kapitaalmarkten: succesvolle financieringen in 2024, BBB credit rating Fitch, emissie in dec. 2023

Wereldhave Belgium

- Herfinanciering: € 65m
- Nieuwe, aanvullende financiering: € 20m

Wereldhave N.V.

- Nieuwe toetreders gesyndiceerde kredietfaciliteit: € 25m, totaal nu € 250m
- Nieuwe USPP deals: € 119m, gemiddelde looptijd 5 jaar
US Private Placements (USPP) zijn onderhandse leningen van veelal Amerikaanse levensverzekeraars, een zeer grote markt
- Al onze leningen zijn volledig zonder onderpand

Credit rating

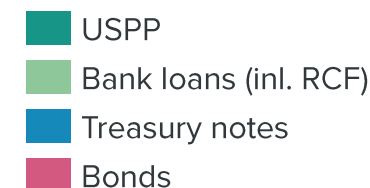
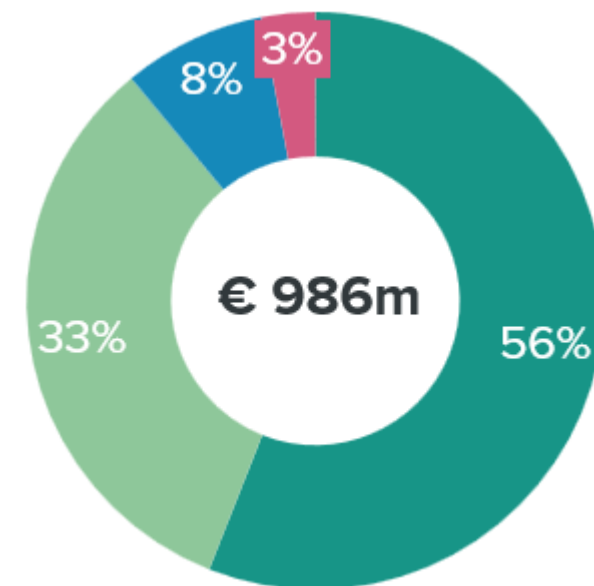
- Fitch Ratings heeft het sterke kredietprofiel gewaardeerd met BBB, Outlook Stable

Voordelen beursnotering

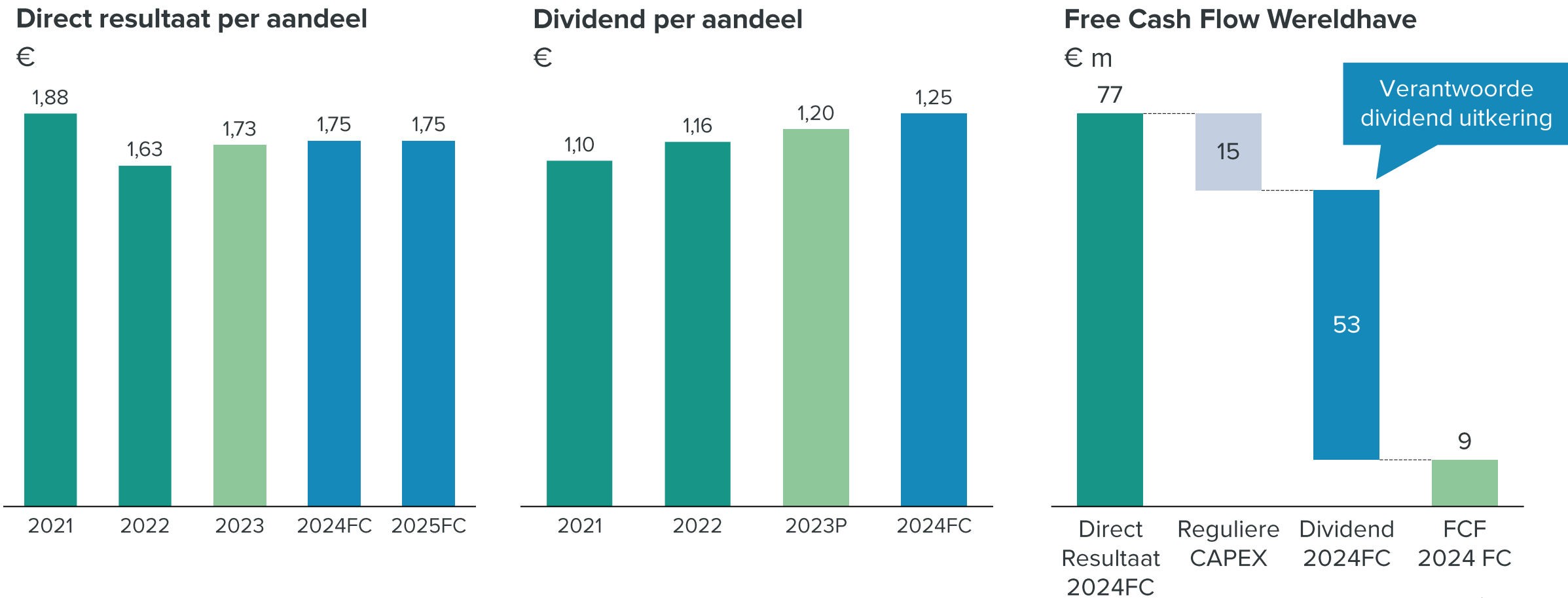
Efficiënte toegang tot de openbare aandelenmarkt

- Wereldhave kan groei deels financieren met eigen vermogen
- Voorbeeld: de acquisitie van Polderplein in Hoofddorp in 2023, voor 70% gefinancierd met nieuwe aandelen

Schuldenportefeuille H1 2024



Dividend Wereldhave: stijgend en verantwoord



Agenda

1. Introducties
2. LifeCentral: Strategie Wereldhave
3. LifeCentral: Resultaten Full Service Centers
4. Resultaten Wereldhave
- 5. Het aandeel Wereldhave**



Marktontwikkelingen

- Dalende rentetarieven verhogen de kapitaalwaarde
- Toegenomen besteedbaar huishoudinkomen vs. dalend aantal winkels
- E-commerce penetratie zal stabiliseren
- ESG-investeringen met financiële en milieuvoordelen
- Verdere polarisatie van de retailmarkt
- Toegenomen druk door regelgeving



Waarom beleggen in Wereldhave?



Strategie: Eerste Europese winkel vastgoedbedrijf met een transformatiestrategie en daarmee groeiperspectief voor de aandeelhouder



Dividendbeleid: Dividend verantwoord en groeiend in lijn met direct resultaat



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



Inflatie hedge: huurcontracten worden jaarlijks geïndexeerd met inflatie

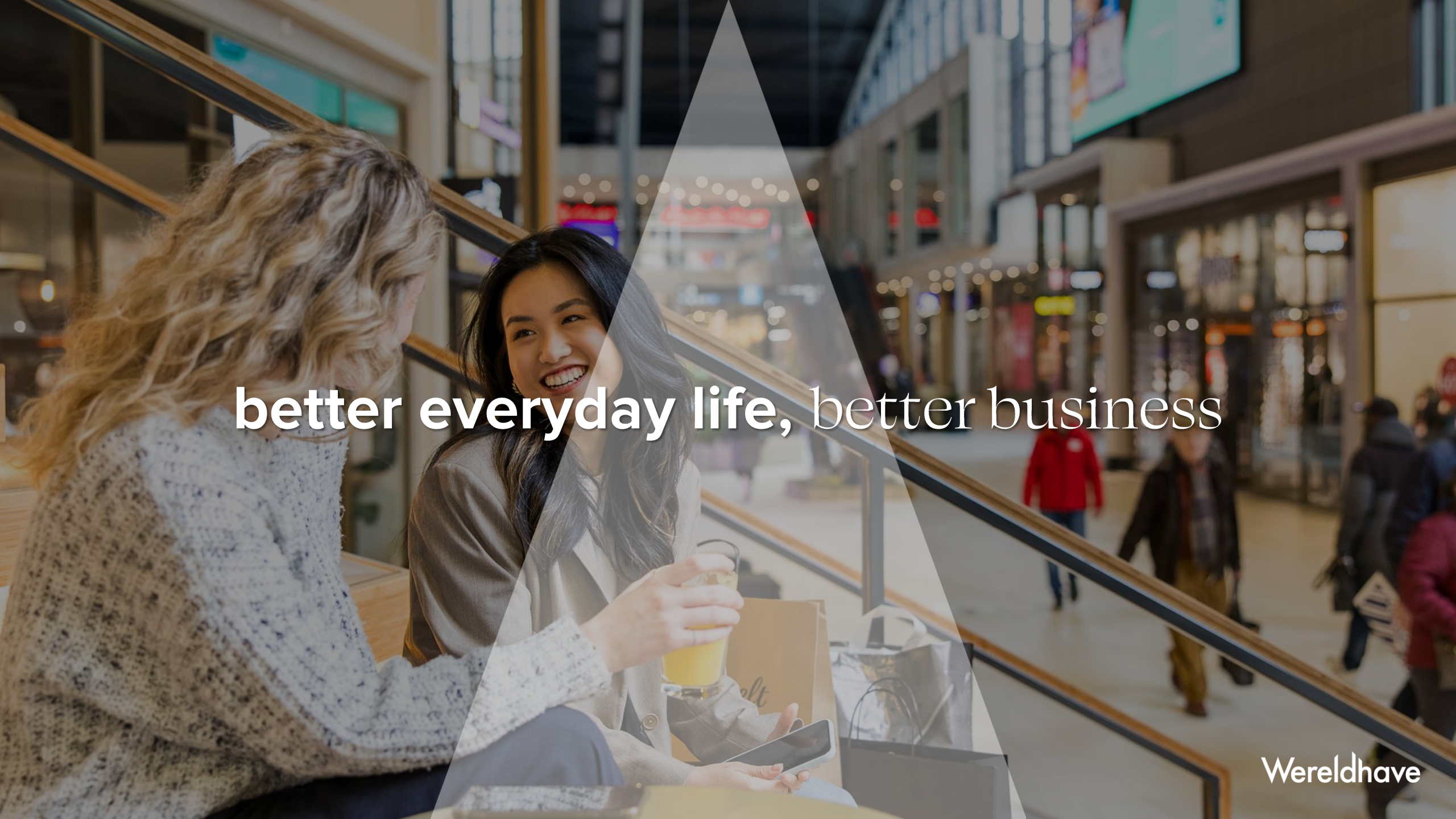


Transparant & Voorspelbaar: Open communicatie over te verwachten winst per aandeel, CAPEX uitgaven en management doelen



Teams: Sterk en ervaren in de Benelux





better everyday life, better business

Wereldhave