

Retail Estate in Transitie

Amsterdam

18 maart 2014



WERELDHAVE

Introductie

Dirk Anbeek

Leeftijd

50

Nationaliteit

Nederlands

Aug 2012 – heden

Wereldhave

CEO

2009 – Aug 2012

Wereldhave

MD

2006 – 2009

Albert Heijn

Director Franchise & Real Estate

1996 – 2005

Ahold

Several international management positions

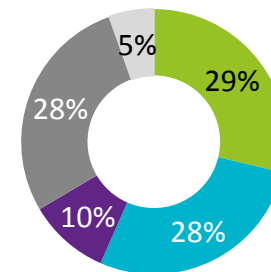


Agenda

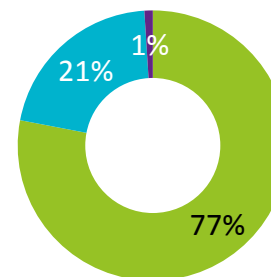
- Wereldhave
- Winkelmarkt in transitie
- Van passieve sector naar actieve operator
- Investeren voor kwaliteit & rendement
- Conclusies

Profiel Wereldhave

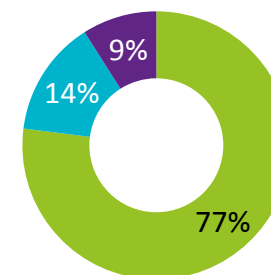
- Vastgoed belegger sinds 1930
- Beursgenoteerd sinds 1947
- 'Diversified – opportunistic' tot 2010
- Focus en **Operational Excellence** in winkelcentra sinds 2013
- Actief in 4 landen (voorheen in 7)
- Vastgoedportefeuille: EUR 2,4 mrd (pro forma, incl recente acquisities)



■ Belgium ■ Finland ■ France ■ Netherlands ■ Spain



■ Retail ■ Offices ■ Other



■ Core retail ■ Core offices ■ Non-core

Winkelmarkt in transitie

- Veranderende consumentenpatronen
(demografisch, socio-economisch, technologisch)
- Verzadigde vastgoedmarkt
(fysieke en digitale stenen)
- Retailers zoeken multi channel oplossingen en hoogste waarde/m²
- Restrictieve financieringsmarkt heeft impact op retailmix en innovatie

Wereldhave kiest voor convenience shopping

- 90% van de shopping behoefte
- 'Food- anchored' in Nederland
- Top of mind in verzorgingsgebied (> 100,000 inwoners)
- Makkelijk bereikbaar, maaiveld (gratis) parkeren
- Sterke nationale en internationale retailers + lokale helden
- Sterke Food & Beverage, entertainment, social inclusion

Winkelcentrum Vier Meren (Hoofddorp)



- Aangekocht voor €147.5m incl. transactie kosten
- Netto aanvangsrendement 5.8%
- Dominant winkelcentrum met een groeiend 'catchment area' van 250,000 mensen binnen 10 minuten rijden
- Bewezen track record met stabiele cash flow
- 60 huurders, inclusief



ESPRIT

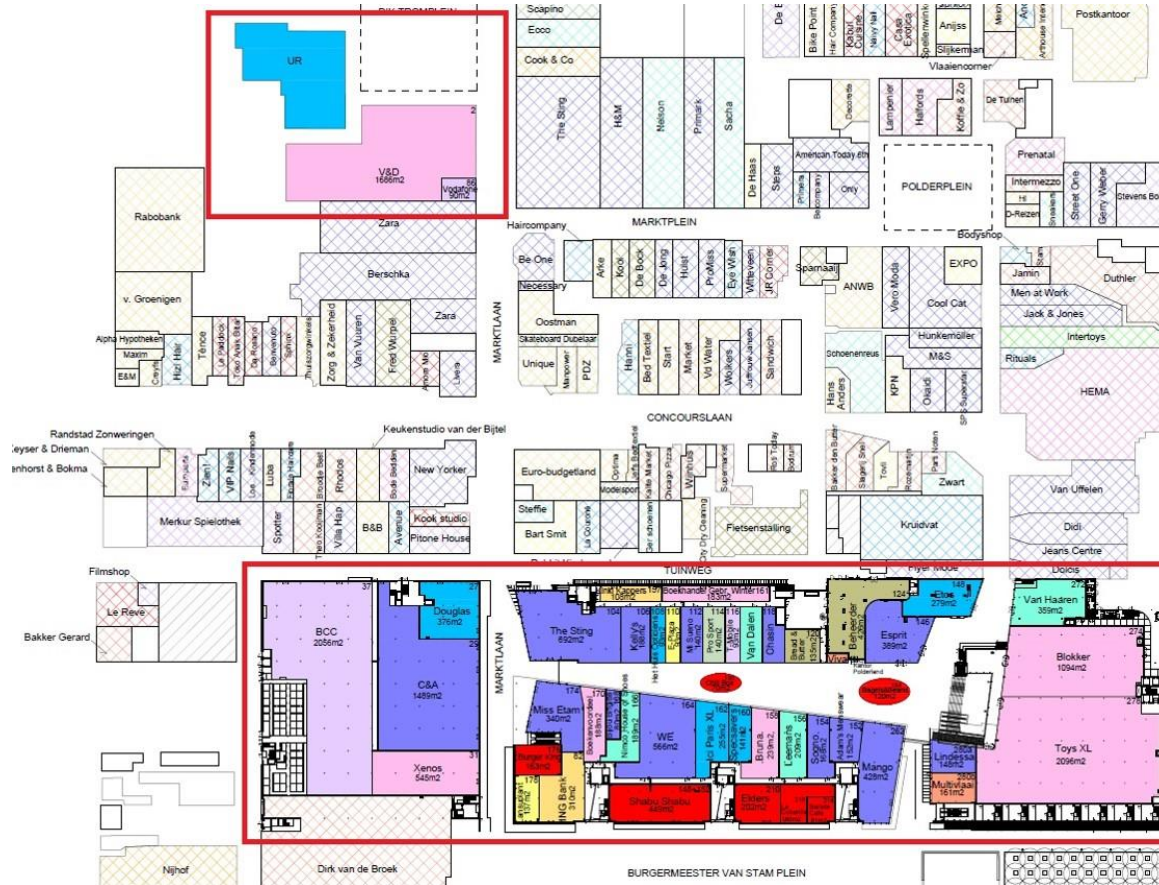


V&D



MANGO

Winkelcentrum Vier Meren



- 33,000 m² winkelruimte
- 3,700 m² kantoorruimte
- 71% belang in parkeergarage met 1037 plaatsen
- Sterke 'bestemming', onderdeel van 74.000 m² winkelaanbod in stadscentrum
- Groeiend catchment met bovengemiddeld inkomen
- Jaarlijks 6 mln bezoekers
- Potentieel voor uitbreiding van 2.500 m²
- Optimaliseren asset management met aanpalende eigenaar

Drie Trends

Vastgoed

- Van passieve (luie) sector naar (actieve) operator

Retail

- Omni, Niche of Value
- Korte versus lange termijn

Vastgoed & Retail

- Discrepantie primair en secundair
- Nieuw evenwicht in business modellen

Trend 1 : van lui → operator

Passief :

Lui

- Automatische waardestijging
- Indexatie huren

Actief :

Operator

- Investeren i.p.v. melken (introvert Jaren '70)
- Verleiden naast rationeel winkelen (F&B, kidsplace, social inclusion)
- Innoveren met retailers
- Online (apps) faciliteren + kansen
- Anticiperen (denken vanuit retail ipv m2 verhuren)



Trend 2 : Retail aanbod

- Omni (Zara, H&M), Niche (Primark) en Value (Action)
- Food als anker (min. 2 supermarkten), non-food tot 90% dagelijkse behoeften
- Locale identiteit versus landelijke ketens (financiering)
- Korte versus lange termijn (maakt branche kapot versus winstgevendheid)
- Op weg naar breder centrum (social inclusion)

Trend 3 : Locatie & Retail kwaliteit

A en B locaties divergeren verder

- Internationaal : Super-regional malls
Convenience
Internet
- Nationaal: Regional malls + beperkte High Street
90% convenience
Internet

Business modellen worden herijkt

- Winstgevendheid retailers daalt
- m2 optimalisatie divergeert huurprijzen
- Vastgoed zal moeten investeren (1x jaar huur / 10 jaar)

Respons Wereldhave

- Focus op Winkelcentra en Operations
- Retail i.p.v. Asset Management
- Investeren + verleiden (bestaand verbeteren, weinig m2 toevoegen)
- Portefeuille kwaliteit blijven upgraden
- Fysieke en digitale stenen (Apps verbreden bereik)

→ Leidt tot: dec 2013 : √ 98% bezettingsgraad
 √ LFL 160 bps > index

Conclusies

Vastgoed

- Hard werken
- Investeren voor kwaliteit & rendement

Retail

- Of Omni / Value / Niche of teloorgang
- Korte termijn overleven versus lange termijn

Issues

- Socio-economische impact op woonkernen
- Financiering retailers (althans korte termijn ??)
- Evenwicht vereist samenwerking vastgoed – retail

Dank voor uw aandacht

Dirk Anbeek
CEO

+31-(0)20-7027800



WERELDHAVE

Modernisering winkelcentrum Eggert



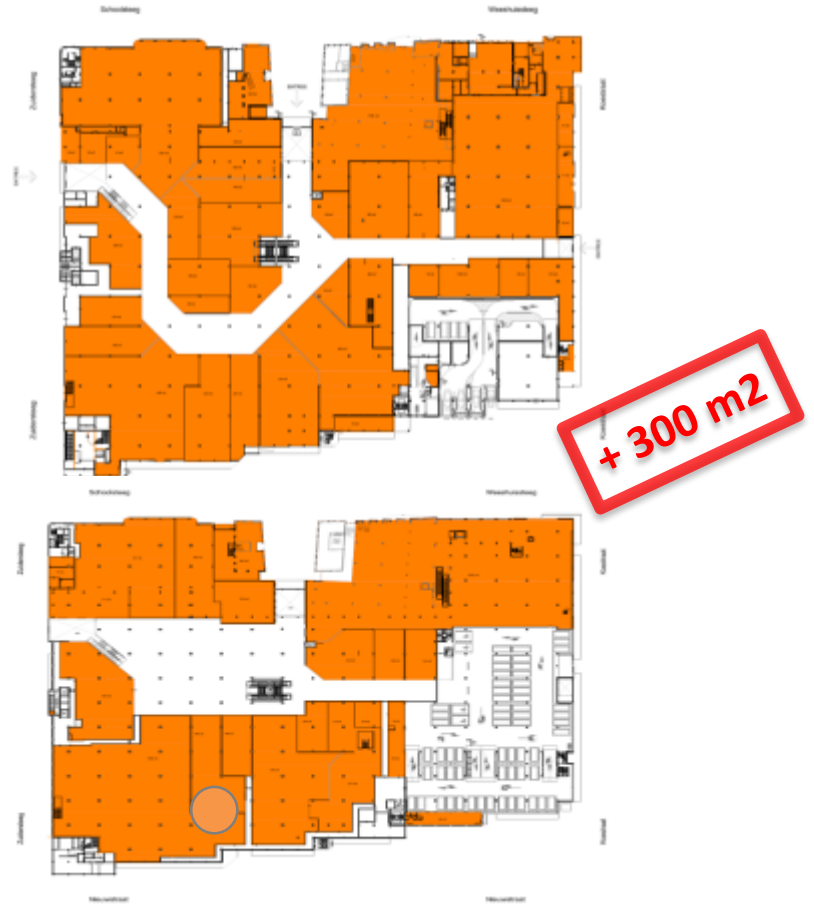
Situatie nu



Bottlenecks

- Entrances; poorly visible, uninviting and low quality architecture
- Interior; dark passages, escalators poorly visible, disorderly and badly visible shop fronts
- Low quality F&B

Situatie straks



Solutions

- Upgrading entrances and interior
- Introduction 100% route
- Positioning anchors
- New F&B plaza