



Nederland zo, in Frankrijk, in Duitsland. Dat positieve effect gaan we straks zien bij de halfjaarcijfers, als we onze externe waarдерingen hebben. De inkomstenstroom is net zo belangrijk, in veel van onze businessunits zie ik niet echt problemen om dat op orde te houden.”

#### Waar is uw beleid op gericht in deze moeilijke tijden?

“Het je wapenen tegen zware tijden begint ermee dat je voor een stevige balanspositie zorgt. Je zorgt er ook voor dat je je verplichtingen kunt financieren. Vervolgens kijk je naar de portefeuille: wat kun je daar doen? Zorgen dat je sterke huurders in je centrum hebt, die ook een stootje kunnen hebben. Voor een groot deel hebben we die, maar er vinden toch wisselingen plaats. De crisis is ook een kans om je positie te versterken.”

#### Wanneer en hoeveel moet u herfinancieren?

“Onze leverage zit onder de 40 procent van het balanstotaal. Dit jaar is herfinanciering nauwelijks aan de orde, we moeten 55 miljoen doen. Op een totale schuldportefeuille van bijna drie miljard valt dat reuze mee. Volgend jaar zit er een iets grotere portie aan te komen, van 360 tot 370 miljoen euro. Daarnaast hebben we onze normale uitgaven voor de pijnlijke projecten die in ontwikkeling zijn. Daartegenover staat dat we een bepaalde liquiditeitspositie hebben, vrij beschikbaar geld dat we direct kunnen besteden.”

#### Dan komt u boven die 40 procent schuld.

“Dat zou kunnen. Maar we hebben ook een verkoopprogramma van 300 miljoen aan kantoren en industriële gebouwen in Frankrijk, van 100 miljoen aan kleinere retailbezittingen in Frankrijk en wat kleinere

retailobjecten in Nederland, die optellen tot 200 miljoen. Dat is dus een verkoopprogramma van 600 à 700 miljoen. Het verkoopprogramma gaat prima. Goed, we zullen niet dit jaar voor 600 miljoen verkopen, maar over de komende 1,5 tot 2,5 jaar worden al die projecten wel verkocht.”

#### Waar baseert u dat optimisme op?

“We zien nu voortdurend resultaten in de markt. In 2009, een heel moeilijk jaar om te verkopen, hebben we toch kans gezien een aantal projecten van de hand te doen. We hebben voor 80 miljoen in Nederland verkocht voor prijzen rond de boekwaarde, daar hebben we dus geen verlies op genomen. We hebben in Frankrijk kans gezien een logistiek object en drie kantoren te verkopen in een uiterst moeilijke markt. We

zien dat de markt weer wat aantrekt en dat het verkoopprogramma weer wat makkelijker gaat.”

#### Bent u in gesprek met kopende partijen?

“Ja. Dat hebben we vorig jaar gedaan, dat gaat dit jaar gewoon door. Zo'n verkoopproces is niet iets wat je in één keer doet. Maar voor de hele portefeuille hebben we geïnteresseerden of zijn in een vergevorderd stadium van onderhandeling en een aantal verkopen zullen we dit jaar effectueren.”

#### Zijn interessante overnames te verwachten?

“Als je dat kon plannen... dat zou fantastisch zijn. We zijn voortdurend in gesprek met tal van partijen die ons iets willen verkopen. Zolang dat niet ingevuld kan worden, zeggen we: wat we communiceren is de pijnlijke. Het is misschien waarschijnlijk, maar ik kan niets met zekerheid zeggen.”

#### Verdere expansie in Duitsland ligt voor de hand.

“Dat zou kunnen. De belangrijkste reden waarom we naar Duitsland zijn gegaan, is dat het de grootste consumentenmarkt van Europa is met tachtig miljoen mensen. En het is een enorm stabiele markt. De voorwaarde die we er altijd aan verbonden hebben, is dat een deal direct iets moet toevoegen aan de winst per aandeel. Dat was heel moeilijk, want vastgoed is er vreselijk duur. En we moeten direct kritische massa kunnen opbouwen, zodat we een eigen businessunit kunnen bouwen en verder kunnen groeien. Wij hebben een portefeuille met zeven centra, 1,1 à 1,2 miljard aan investeringen plus de zekerheid dat we vijf jaar exclusief samenwerken met Multi en daarmee waarschijnlijk nog wat meer kunnen opbouwen. De eerste taak in Duitsland is om daar een goede organisatie op te bouwen. Eerst moet dat staan, we moeten de werkwijze en het management naar Corio-standaard brengen. Dat is belangrijk, voordat we daar weer grote stappen gaan maken.”

#### De Duitse markt was toch 'schreeuwend duur'?

“Ja, maar de gunstige prijs die we hebben kunnen realiseren, heeft ermee te maken dat we een 'overall'-deal met Multi gedaan hebben. We hebben niet alleen hun operationele centra overgenomen, maar ook de samenwerking op de pijnlijke die zij daar hebben afgesloten. Dat maakt dat je in een 'package deal' een wat betere prijs kunt realiseren. Net voordat wij kochten, zijn er pro-



Beurswaarde	3,7 mrd	Wpa 2010T	2,99
Baten 2009	391 mln	Wpa 2011T	3,07
Nettores. 2009	-132 mln	Dividend 2009	2,65