

CÓRIO



SAMENVATTING
JAARVERSLAG
2011



DIT IS EEN SAMENVATTING VAN HET JAARVERSLAG 2011. HET VOLLEDIGE JAARVERSLAG OVER 2011 IN DE ENGELSE TAAL, INCLUSIEF JAARREKENING EN VERKLARING VAN DE ACCOUNTANT, IS IN GEDRUKTE VORM TE VERKRIJGEN TEN KANTORE VAN CORIO OF TE DOWNLOADEN OP DE WEBSITE VAN CORIO (WWW.CORIO-EU.COM).



4 Wie we zijn en wat we te bieden hebben



6 Wat we hebben



7 Kerncijfers



8 Verslag van de Raad van Commissarissen



12 Strategie in actie. Vizie, Missie, Strategie



16 Top 10 waarde, Top 10 huurders



18 Aandeelhoudersinformatie & Investor Relations



20 Favourite Meeting Places in 5 dimensies



22 Bericht van de CEO



24 Financieel overzicht



29 Direct en indirect resultaat



31 Vijfjarenoverzicht



32 Operationeel overzicht



44 Ontwikkelingsoverzicht



48 Favourite Meeting Places M2-M6



58 Nederland



60 Frankrijk



62 Italië



64 Spanje/Portugal



66 Duitsland



68 Turkije



70 CSR samenvatting



74 Remuneratierapport



78 Corporate Governance & Risk Management



83 Kerncijfers 2011



90 Portefeuille en pijplijn overzicht



96 Addresses and other info



WIE WE ZIJN EN WAT WE TE BIEDEN HEBBEN

CORIO IS EEN WINKELVASTGOEDONDERNEMING. ONZE KERNACTIVITEIT IS HET CREËREN VAN **FAVOURITE MEETING PLACES** DOOR HET SELECTEREN, ONTWIKKELEN EN EXPLOITEREN VAN WINKELCENTRA IN EUROPA. ONZE VISIE RICHT ZICH OP HET SCHEPPEN VAN PLEKKEN WAAR MENSEN ELKAAR GRAAG ONTMOETEN EN WEER TERUGKOMEN, OP ELK TIJDSTIP VAN DE DAG, VOOR WELKE GELEGENHEID OF IN WELKE STEMMING DAN OOK.

ONZE AMBITIE

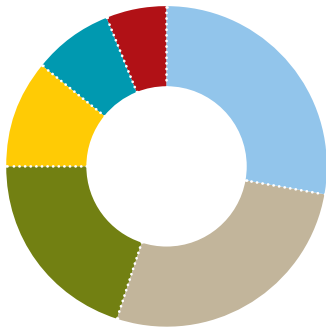
Onze visie is om duurzame plekken te ontwikkelen waar mensen elkaar graag ontmoeten. Corio is van mening dat winkelcentra bovenal een belangrijke sociale rol kunnen en moeten vervullen. In onze visie is een winkelcentrum een ontmoetingsplek waar mensen zich kunnen ontspannen, tijd met elkaar doorbrengen, zich thuisvoelen en inspiratie opdoen.

We willen een plek bieden om te werken, te eten, te drinken, iets te vieren, te winkelen en 24/7 te ontspannen. Wij zijn ervan overtuigd dat het scheppen van aantrekkelijke en succesvolle winkelcentra die goed worden beheerd, zal leiden tot meer economische bedrijvigheid en ons de kans zal bieden om onze activiteiten binnen deze winkelcentra uit te breiden.

We zijn ons daarbij bewust van het belang alert te zijn op de veranderende behoeften en wensen van de consument en om daar snel op in te spelen. Onze winkelcentra kunnen alleen succesvol zijn als zij in elk opzicht duurzaam zijn: conceptueel, esthetisch, sociaal, milieutechnisch en financieel. Wij scheppen en passen ons aan.

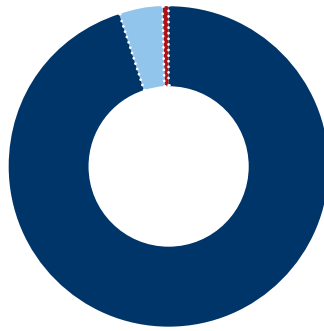


GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE



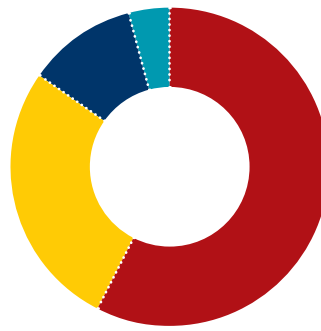
- Nederland 29%
- Frankrijk 27%
- Italië 17%
- Spanje/Portugal 10%
- Duitsland 9%
- Turkije 8%

SECTORSPREIDING IN WAARDE



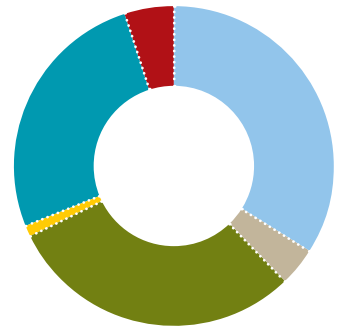
- Retail 97%
- Kantoren 3%
- Bedrijfsruimten 0,2%

CENTRUMTYPE SPREIDING IN WAARDE



- District/regional centres 56%
- Down town centres 29%
- Transit oriented centres 10%
- Other 5%

SPREIDING PIJPLIJN IN WAARDE



- Nederland 36%
- Frankrijk 3%
- Italië 29%
- Spanje/Portugal 1%
- Duitsland 29%
- Turkije 2%

STRUCTUUR VAN CORIO

RAAD VAN COMMISSARISSEN
BAS VOS *VOORZITTER*
ROBERT VAN DER MEER *VICEVOORZITTER*
WIM BORGENDORFF
DERK DOIJER
GOBERT BEIJER
ROEL VAN DEN BERG

INVESTOR RELATIONS
HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
CORPORATE PR & COMMUNICATIONS
INVESTMENT STRATEGY & RESEARCH
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

RAAD VAN BESTUUR
GERARD GROENER *CEO*
BEN VAN DER KLIFT *CFO*
FREDERIC FONTAINE *CDO*
FRANCINE ZIJLSTRA *COO*

LEGAL & COMPLIANCE
RISK MANAGEMENT
TREASURY
FINANCE & CONTROL
TAX
INFORMATION MANAGEMENT



OFFICE SUPPORT

ACQUISITION | DEVELOPMENT
VERHUUR
CENTER MANAGEMENT

BUSINESS SUPPORT



WAT WE HEBBEN

ONZE MIDDELEN: **550 MENSEN**

ZIJ BEHEERSEN EN MANAGEN DE HELE
VASTGOED WAARDEKETEN

410 MILJOEN BEZOEKERS IN ONZE
WINKELCENTRA

86 WINKELCENTRA IN 6 THUISMARKTEN

6.250 WINKELHUURCONTRACTEN

ONZE STRATEGIE

- > Het creëren van Favourite Meeting Places
- > Winkelcentra selecteren met een dominante positie in hun verzorgingsgebied
- > Exploitatie door intern, lokaal+, hands-on management
- > Kritische massa op alle thuismarkten creëren
- > Sterke nadruk op stabiele markten (>80% van de waarde van de portefeuille)
- > Maatschappelijk verantwoord ondernemen als belangrijke pijler
- > Solide financiële structuur
- > Onze activiteiten Concentreren zich vooral in binnensteden, OV knooppunten of in kernen van grote gemeenschappen.
- > Centrale benadering van innovatieve concepten

HANDS-ON MANAGEMENT BENADERING

- > Alle activiteiten in de vastgoed waardeketen worden in eigen beheer verricht
- > Strategie, assetallocatie, concept & ontwerp, financieringen en belastingen worden centraal beheerd
- > Decentraal operationeel beheer, business unit per thuismarkt: lokaal+
- > Risicobeheermodel in al onze activiteiten geïntegreerd

CONSERVATIEVE EN RISICOBEWUSTE FINAN- CIERINGSSTRUCTUUR

- > Conservatieve leverage
- > Goede spreiding looptijden van leningen en data van renteherziening
- > Investmentgrade kredietbeoordeling (BBB+ S&P, Baa1 Moody's)
- > Diversificatie van leningenportefeuille
- > Verplichtingen minstens anderhalf jaar vooruit gezekerd middels beschikbare faciliteiten



KERNCIJFERS

	2011	2010
AANTAL BEZOEKERS	410 MILJOEN	400 MILJOEN
RETAIL CONTRACTEN	6.250	6.000
BVO RETAIL	1,8 MILJOEN M ²	1,7 MILJOEN M ²
GEMIDDELDE BEZETINGSGRAAD RETAIL	96,2%	96,2%
OPERATIONELE PORTEFEUILLE	€ 7,0 MILJARD	€ 6,7 MILJARD
PIJPLIJN	€ 2,5 MILJARD	€ 3,0 MILJARD
NETTOHUUROPBRENGSTEN	€ 396,5 MILJOEN	€ 367,9 MILJOEN
LIKE-FOR-LIKE GROEI RETAIL	1,9%	1,9%
DIRECT RESULTAAT	€ 267,0 MILJOEN	€ 251,0 MILJOEN
INDIRECT RESULTAAT	€ -48,8 MILJOEN	€ 124,7 MILJOEN
TOTAAL RESULT	€ 218,2 MILJOEN	€ 375,7 MILJOEN
NIEUWE VERHUUR EN HUURVERLENGINGEN RETAIL	6,6%	3,8%
BEURSWAARDE	€ 3,1 MILJARD	€ 4,4 MILJARD
DIVIDEND PER AANDEEL	€ 2,76	€ 2,69
NAV PER AANDEEL	€ 45,57	€ 46,10
NNNAV PER AANDEEL	€ 47,15	€ 46,82



LEDEN VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN



B. VOS (BAS, 1939)

Voorzitter Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2000
Lopende termijn tot 2012

Voorzitter Selectiecommissie
Lid Auditcommissie

Commissariaten Commissariaten bij Kempen Capital Management: voorzitter Tsjechië en Slowakije Fonds, Roemenië en Bulgarije Fonds, Rusland Midcap fonds. Vicevoorzitter Koninklijke Reesink N.V., lid van Middle Europe Real Estate en diverse commissariaten bij niet-beursgenoteerde ondernemingen.



R.A.H. VAN DER MEER (ROBERT, 1949)

Vicevoorzitter Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2004
Lopende termijn tot 2015

Voorzitter Auditcommissie

Huidige functie Hoogleraar Finance, Rijks-universiteit Groningen; directeur Lesuut Finance B.V.\P&C B.V., adviseur van het Pensioenfonds Nederlandse Bisdommen en directeur van de Catharijne Stichting, Stichting Von Freiburg, Stichting Corpus en Stichting GITP International. Verder treedt de heer van der Meer op als raadsplaatsvervanger van de Ondernemingskamer van het gerechtshof Amsterdam

Commissariaten European Asset Trust N.V., BNP Paribas OBAM N.V., Kas Bank N.V. en diverse commissariaten bij niet-beursgenoteerde ondernemingen.



W. BORGDRORFF (WIM, 1960)

Lid Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2000
Lopende termijn tot 2012

Voorzitter Remuneratiecommissie

Huidige functie Managing Partner Fund Investment bij Alpinvest Partners N.V.

Commissariaten Lid adviesraad bij Permira I, II, III en IV Limited Partnerships en Apax IV, V, VI, en VII Limited Partnerships.



D.C. DOIJER (DERK, 1949)

Lid Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2005
Lopende termijn tot 2013

Lid Auditcommissie
Lid Remuneratiecommissie
Lid Selectiecommissie

Commissariaten Royal Ahold N.V. en diverse commissariaten bij niet-beursgenoteerde ondernemingen.



G.A. BEIJER (GOBERT, 1950)

Lid Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2009
Lopende termijn tot 2013

Lid Selectiecommissie
Lid Remuneratiecommissie

Huidige functie Onafhankelijk adviseur en Associé bij Boer & Croon.

Commissariaten diverse bestuursfuncties en commissariaten bij niet-beursgenoteerde ondernemingen en organisaties.



R.C. VAN DEN BERG (ROEL, 1957)

Lid Raad van Commissarissen
Nederlandse nationaliteit
Eerste benoeming in 2011
Lopende termijn tot 2013

Huidige functie Oprichter/mede-eigenaar van de netwerkorganisatie Access to Quality. Vicevoorzitter Stichting Joop naar Albanië in Nieuwegein. Bestuurslid Creative Board, Amsterdam Business School. Partner business school Knowmads in Amsterdam.

Commissariaten Geen.

VERSLAG VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

CORIO HEEFT HAAR WINKELCENTRA DE AFGELOPEN JAREN OMGEVORMD TOT FAVOURITE MEETING PLACES. DIT VERGT VAN DE RAAD VAN BESTUUR EEN NIEUWE EN INNOVATIEVE AANPAK BIJ HET BESTUREN VAN DE ONDERNEMING EN HEEFT OOK GEVOLGEN VOOR DE MANIER WAAROP DE RAAD VAN COMMISSARISSEN TOEZICHT HOUDT OP DE RAAD VAN BESTUUR.

We leven in roerige tijden. De wereldeconomie in het algemeen en de vastgoedmarkt in het bijzonder staan onder druk. Daarnaast vraagt de opkomst en het groeiende belang van e-commerce en sociale media onze voortdurende aandacht. Maar elke uitdaging schept ook kansen – de kans om onze winkelcentra toe te snijden op de behoeften van de consument. Van Corio vraagt dit om vindingrijkheid.

Corio heeft haar winkelcentra de afgelopen jaren omgevormd tot Favourite Meeting Places. Onze winkelcentra zijn niet enkel meer plekken om te winkelen, maar ook om vrienden te ontmoeten, om inspiratie op te doen of om vrije tijd door te brengen. Dit vergt van de Raad van Bestuur een nieuwe en innovatieve aanpak bij het besturen van de onderneming en heeft ook gevolgen voor de manier waarop de Raad van Commissarissen toezicht houdt op de Raad van Bestuur. Bij het creëren van Favourite Meeting Places spelen zaken als ontwerpconcepten en CSR (maatschappelijk verantwoord ondernemen) een belangrijke rol.

De Raad van Commissarissen besteedt bij de uitoefening van zijn taken aandacht aan deze aspecten. Wij hopen dat dit verslag van de Raad van Commissarissen u beter inzicht verschaft in onze wijze van functioneren in 2011.

SAMENSTELLING RAAD VAN COMMISSARISSEN

De Raad van Commissarissen van Corio telt zes leden: de heer Bas Vos (voorzitter), de heer Robert van der Meer (vicevoorzitter), de heer Wim Borgdorff, de heer Derk Doijer, de heer Gobert Beijer en de heer Roel van den Berg. Elke commissaris heeft specifieke competenties en/of een bepaalde achtergrond waardoor de Raad van Commissarissen over een brede deskundigheid beschikt. Zie voor meer informatie hierover de curricula vitae in dit verslag. De heer Van den Berg trad op 1 mei 2011 toe tot de Raad van Commissarissen. Hij brengt diepgaande kennis met zich mee op het gebied van consumentengedrag en marketing. Deze kennis komt zeer goed van pas bij het evalueren van de visie van Corio op

het creëren van Favourite Meeting Places. Meer informatie over het reglement van de Raad van Commissarissen is te vinden in het profiel van de Raad van Commissarissen op de website van Corio (www.corio-eu.com).

Alle leden van de Raad van Commissarissen zijn onafhankelijk conform de criteria die in de Nederlandse corporate governance code zijn beschreven.

Zoals in het jaarverslag over 2010 aangekondigd en conform het rooster van aftreden zullen twee leden van de Raad van Commissarissen – de heren Vos en Borgdorff – in 2012 in verband met de beëindiging van hun benoemingstermijn aftreden. De Raad van Commissarissen is zijn voorzitter, de heer Vos, veel dank en erkentelijkheid verschuldigd voor al het werk dat hij voor de Raad van Commissarissen heeft verricht. Graag wil de Raad van Commissarissen ook zijn dank uitspreken aan de heer Borgdorff voor zijn belangrijke bijdragen aan de Raad van Commissarissen gedurende de afgelopen 12



jaar. Zie voor meer informatie over de vervulling van de ontstane vacatures het verslag van de Selectiecommissie in dit hoofdstuk. De namen van de twee kandidaten zullen, voorzien van achtergrondinformatie, worden bekendgemaakt via de oproep en de agenda van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2012. De Raad van Commissarissen zal de twee kandidaten voor benoeming voordragen.

VERGADERINGEN VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

In 2011 heeft de Raad van Commissarissen 11 keer plenair vergaderd met de Raad van Bestuur. Geen van de commissarissen was regelmatig afwezig bij deze vergaderingen. De presentie van de commissarissen bedroeg 94%. Tijdens deze vergaderingen werden de financiële resultaten van Corio uitgebreid besproken, zowel in het algemeen als ter voorbereiding op de publicatie van de kwartaalberichten, de halfjaarcijfers, het jaarverslag en de jaarrekening. De externe accountant heeft de bevindingen van de controles gepresenteerd tijdens de besprekingen van de halfjaarcijfers en de jaarrekening. De Raad van Commissarissen en de Auditcommissie hebben de bevindingen van de uitgevoerde controles met de externe accountant besproken zonder dat de Raad van Bestuur daarbij aanwezig was. Verder zijn beleggingsvoorstellen beoordeeld en besproken. Daarbij werd speciale aandacht besteed aan zaken als duurzaamheid en de mogelijkheden om winkelcentra om te vormen tot Favourite Meeting Places. Ook aan de orde kwamen onderwerpen als risicomanagement en -beheersingssystemen, de ontwikkelingsrol van de CDO, CSR, de doelstellingen, de jaarbegroting en kansen voor de toekomst. Eveneens onderwerp van gesprek was het vermogen van Corio om in dit moeilijke economische klimaat goed te presteren. De commissarissen beoordeelden en bespraken verder diverse scenarioanalyses waarin verschillende marktomstandigheden en hun invloed op de activiteiten en financiering van Corio waren opgenomen.

Tijdens een vergadering van de Raad van Commissarissen in mei 2011 presenteerde de Raad van Bestuur zijn strategisch plan. Een van de discussies die hieruit voortvloeide, ging over het belang van Favourite Meeting Places voor de toekomst van Corio. De Raad van Commissarissen gaf aan meer inzicht te willen in wat dit begrip precies inhoudt. Tijdens een werkbezoek aan een winkelcentrum van Corio in Italië dat een goed voorbeeld is van wat de Raad van Bestuur voor ogen heeft, werd de

visie die ten grondslag ligt aan het ontwikkelen van Favourite Meeting Places aanschouwelijk gemaakt. De Raad van Commissarissen besprak vervolgens de gedachte achter deze visie en concludeerde dat het er in essentie op neer komt dat er een plek wordt gecreëerd die voor meerdere doeleinden geschikt is en die een keur aan mogelijkheden bevat waarmee de consument op zinnige en duurzame wijze de tijd kan doorbrengen. De strategische keuze van Corio voor Favourite Meeting Places is geheel in lijn met de shared value-benadering, die de onderneming in staat stelt om langetermijnrelaties te ontwikkelen, inkomsten te genereren en om nieuwe manieren te ontwikkelen om meer waarde uit de winkelcentra te halen.

De Raad van Commissarissen heeft zijn eigen functioneren besproken evenals het functioneren van de diverse commissies en hun individuele leden zonder dat de Raad van Bestuur daarbij aanwezig was. Het evaluatiegesprek werd geleid door de voorzitter van de Raad van Commissarissen en betrof de regelmaat, presentie en onderwerpen van de vergaderingen evenals de deelname van de leden aan de discussies. De uitkomst van de evaluatie was dat de Raad van Commissarissen zowel als college als individueel gedegen had gepresteerd en de leden werden ertoe aangemoedigd om actief aan de vergaderingen te blijven deelnemen. Met het oog op het vervullen van de vacatures die ontstaan na het vertrek van de heer Vos en de heer Borgdorff is speciale aandacht besteed aan het profiel van de (commissies van de) Raad van Commissarissen en aan de meningen van de commissarissen over geschikte kandidaten.

Het functioneren van de Raad van Bestuur als college en individueel is eveneens besproken en geëvalueerd. De Raad van Bestuur was niet bij deze discussies aanwezig. Evenals bij de evaluatie van de Raad van Commissarissen werd deze evaluatie geleid door de voorzitter van de Raad van Commissarissen. Tijdens deze evaluatie werd het functioneren van individuele leden van de Raad van Bestuur besproken. De commissarissen werden hierbij aangemoedigd om hun meningen te delen op grond van hun persoonlijke ervaringen met individuele leden van de Raad van Bestuur, maar ook naar aanleiding van hun contacten met medewerkers van Corio in dit verband. De Raad van Commissarissen keek vooral naar het functioneren van de heer Fontaine en de heer Groener omdat hun benoemingstermijn van vier jaar afliep. De Raad van Commissarissen

stelt vast dat het functioneren van de Raad van Bestuur, zowel als college als individueel, over het algemeen aan de verwachtingen voldeed. Zie voor meer informatie het remuneratierapport in dit jaarverslag en de website van Corio (www.corio-eu.com). De Raad van Commissarissen is voornemens om de heren Fontaine en Groener voor herbenoeming voor te dragen na bekendmaking van de herbenoemingen tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in april 2012.

De voorzitter van de Raad van Commissarissen en de voorzitter van de Raad van Bestuur kwamen regelmatig bijeen om algemene zaken bij Corio door te nemen.

VERSLAG VAN DE SELECTIECOMMISSIE

De Selectiecommissie kwam in 2011 vier keer bijeen. Met het oog op het vervullen van de vacatures die door het vertrek van de heren Vos en Borgdorff zijn ontstaan, heeft de Selectiecommissie samen met een professioneel wervingsbureau naar kandidaten gezocht. Hierbij werd uitgegaan van het profiel dat tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in 2011 door de Raad van Commissarissen werd goedgekeurd. De nadruk ligt daarom op kennis van de financiële en vastgoedsector. Daarnaast gaat er een sterke voorkeur uit naar een vrouw bij gelijke geschiktheid van twee kandidaten. Tijdens de vergaderingen van de Selectiecommissie zijn het wervingsproces en de kandidaten besproken. Daarnaast besprak de Selectiecommissie het functioneren en de herbenoeming van de heren Groener en Fontaine.

VERSLAG VAN DE REMUNERATIECOMMISSIE

De Remuneratiecommissie kwam in 2011 drie keer bijeen. Onderwerpen die daarbij aan de orde kwamen waren onder andere de korte- en langetermijnbonussen van de Raad van Bestuur, het functioneren van leden van de Raad van Bestuur, beloningsverschillen tussen de leden van de Raad van Bestuur en het managementkader daaronder, het langetermijnbonusplan en het remuneratierapport. De Remuneratiecommissie voerde scenarioanalyses uit om te bepalen of de maximale contante waarde van de Phantom Performance-aandelen nog altijd redelijk was. De Remuneratiecommissie stelde dat de uitkomst van de scenarioanalyses in overeenstemming was met de geest en de principes van het Performance Phantom Share Plan. Verder besprak de commissie de aanpassing van het vaste deel van de beloning

Corio kantoor Utrecht, Nederland



van de Raad van Commissarissen waarbij leden een jaarlijkse vaste, marktconforme beloning ontvangen. Deze wijziging werd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2011 goedgekeurd. Gezien de volatiële markten en de gevolgen hiervan voor Corio werd een van de doelstellingen van de Raad van Bestuur besproken; dit resulteerde in een aanpassing van deze doelstelling door de Raad van Commissarissen.

Het remuneratierapport is door de Raad van Commissarissen vastgesteld. Nadere informatie over de structuur en achtergrond van het remuneratiebeleid is terug te vinden in het remuneratierapport in dit jaarverslag en op de website van Corio (www.corio-eu.com). 

Het proces dat in 2011 werd gevolgd, is in overeenstemming met het remuneratiebeleid dat tijdens de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 10 december 2004 werd aangenomen, inclusief het wijzigingsvoorstel dat door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 29 april 2008 werd goedgekeurd.

VERSLAG VAN DE AUDITCOMMISSIE

De Auditcommissie kwam in 2011 vier keer bijeen. De belangrijkste onderwerpen van gesprek waren de kwartaalcijfers, het verslag van de accountant, de management letters en een beoordeling van de prestaties van de

externe accountant. Wat dit laatste betreft concludeerde de Auditcommissie dat deze prestaties voldoende waren. De Auditcommissie heeft in het verslagjaar ten minste één keer met de externe accountant overlegd zonder de aanwezigheid van leden van de Raad van Bestuur. Daarbij werd aandacht besteed aan de onderwerpen risicobeheer, waarderingen, grondslagen voor financiële verslaggeving, treasury-activiteiten en -beleid, en de financiële resultaten en positie van de vennootschap. De Auditcommissie heeft de management letter met de externe accountant besproken en informeerde de Raad van Commissarissen dat er geen zaken waren waarvoor melding vereist is.

De Auditcommissie begeleidde de selectieprocedure voor een accountant en adviseerde de Raad van Commissarissen om voor 2011 PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. voor te dragen aan de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De Raad van Commissarissen nam dit advies over.

Daarnaast heeft de Auditcommissie zich gebogen over de noodzaak van een interne accountant en kwam tot de conclusie dat dit niet nodig was. Op basis van de conclusie van de Auditcommissie adviseerde de Raad van Commissarissen om geen interne accountant aan te stellen. De Auditcommissie zal zich in 2012 opnieuw op deze vraag beraden.

AAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS

Hierbij bieden wij u het door de Raad van Bestuur opgestelde jaarverslag en de jaarrekening 2011 aan. PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. heeft de jaarrekening gecontroleerd en hierover een goedkeurende accountantsverklaring afgegeven. Wij stellen u voor om de jaarrekening ongewijzigd over te nemen en om conform het voorstel van de Raad van Bestuur voor 2011 een dividend vast te stellen van € 2,76 per aandeel (in contanten en/of in aandelen). Het dividendbeleid van Corio (zie de website www.corio-eu.com) is erop gericht om minimaal te voldoen aan de vereisten voor fiscale beleggingsinstellingen (FBI's) en, behoudens bijzondere omstandigheden, om het dividendniveau per aandeel te handhaven en bij voorkeur met de gemiddelde inflatie in de eurozone te verhogen.

MEDEWERKERS

Wij maken graag van deze gelegenheid gebruik om onze erkentelijkheid en dank uit te spreken aan de Raad van Bestuur en medewerkers van Corio voor hun inspanningen en toewijding gedurende het moeilijke afgelopen jaar.

*Utrecht, 23 februari 2012
De Raad van Commissarissen*



STRATEGIE IN ACTIE

HOOGTEPUNTEN VAN 2011 > VOORTGAANDE DESINVESTERINGEN KANTOREN EN NIET-STRATEGISCHE WINKELOBJECTEN TER WAARDE VAN € 136,3 MILJOEN > HERONTWIKKELING EN UITBREIDING CITY PLAZA, MIDDENWAARD, KÖNIGSGALERIE, KOPSPIJKER/STADSPLEIN, EN VOORMALIGE IKEA-VESTIGING IN LE GRU VOLTOOID > NIEUWE KREDIETFACILITEITEN VAN € 855 MILJOEN VERSTERKEN LIQUIDITEIT EN FINANCIËLE ARMSLAG > LEIDERSCHAPSPROGRAMMA'S EN PERFORMANCE MANAGEMENT-SYSTEMEN > DICHTERBIJ DE CONSUMENT DOOR PILOTS EN INVOERING CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT-SYSTEMEN > OPNAME IN DOW JONES SUSTAINABILITY INDEX EUROPE

Le Gru, Turin



Cityplaza, Nieuwegein



Königsgalerie, Duisburg



Kopspijker / Stadsplein, Spijkenisse



VISIE

Onze visie is om duurzame winkelcentra te ontwikkelen die aanspreken en boeien. Corio is van mening dat winkelcentra bovenal een belangrijke maatschappelijke rol kunnen en moeten vervullen. In onze visie is een winkelcentrum een ontmoetingsplek waar mensen zich kunnen ontspannen, tijd met elkaar doorbrengen, zich thuis voelen en inspiratie opdoen. We willen een plek bieden om te werken, te eten, te drinken, iets te vieren, te winkelen en 24/7 te ontspannen, met voor ieder wat wils. Wij zijn ervan overtuigd dat het scheppen van aantrekkelijke en succesvolle winkelcentra die goed worden beheerd, zal leiden tot meer economische bedrijvigheid en ons de kans zal bieden om onze activiteiten binnen onze winkelcentra uit te breiden.

Wij zijn ons daarbij bewust van de noodzaak om alert te zijn op de veranderende behoeften en wensen van de consument en om daar snel op in te spelen. Onze winkelcentra kunnen alleen succesvol zijn als zij in elk opzicht duurzaam zijn: qua locatie, concept, esthetiek, financiën, mens en milieu. Wij scheppen en passen ons aan.

MISSIE

Corio streeft ernaar een toonaangevende Europese winkelvastgoedonderneming te zijn. Dat betekent dat we:

- > beleggers toegang willen bieden tot hoogwaardig retailvastgoed in kernmarkten op het Europese vasteland;
- > een voorkeurspartner voor retailers willen zijn;
- > een voorkeurspartner willen zijn voor gemeenten bij het ontwikkelen van grootschalige projecten in stadscentra;
- > op financieel, milieu- en maatschappelijk gebied beter willen presteren dan de sector;
- > de plek willen zijn waar de consument bij voorkeur naartoe gaat;

- > een onderneming willen zijn met een sterk financieel profiel;
- > een werkgever willen zijn waar professionals graag willen werken.

Corio richt zich in eerste instantie op Europa, een markt met meer dan 700 miljoen inwoners. Op onze thuismarkten streven we ernaar de winkelervaring van een groeiend aandeel van ruim 340 miljoen mensen te verbeteren en te verrijken. Onze maatschappelijke doelen zijn even belangrijk als onze betrokkenheid bij het milieu, gezond financieel beheer en winstgevend groei. Wij zien maatschappelijk verantwoord ondernemen als katalysator voor beheerste groei en beschouwen dit als een positieve bijdrage aan de economische en maatschappelijke ontwikkeling van de regio's waarin onze winkelcentra gevestigd zijn. Die bijdrage leveren wij door onze locaties te verrijken met nieuwe en aantrekkelijke voorzieningen, door banen te scheppen en door sociale interactie te bevorderen.

STRATEGIE

Corio selecteert, ontwikkelt, herontwikkelt en exploiteert winkelcentra in zes landen in Europa. Zorgen dat we dichtbij de consument staan en begrijpen wat de consument wil en nodig heeft, is van cruciaal belang. Daarom houden wij alles in eigen hand – van inkoop, verkoop, ontwerp en ontwikkeling tot en met exploitatie en marketing. In elk land hebben we kritische massa nodig om efficiënt te kunnen werken en om de beste teams aan ons te binden. Dat is in alle kernmarkten van Corio het geval. Omvang is niet het enige of uiteindelijke doel, maar omvang maakt wel uit: om op het niveau van een winkelcentrum een effectieve marketingstrategie te kunnen voeren, moet het winkelcentrum een dominante positie hebben in het verzorgingsgebied. Dit biedt ons immers de mogelijkheid om marktaandeel te winnen door

het winkelcentrum commercieel aantrekkelijker te maken, te herontwikkelen of uit te breiden. Onze winkelcentra zijn zo opgezet dat ze snel aan veranderingen kunnen worden aangepast. Dat is tegenwoordig erg belangrijk, want de wensen van de consument veranderen sneller dan ooit. Het is zaak die wensen en de trends die daaraan ten grondslag liggen, tijdig te onderkennen.

De winkelcentra van Corio worden geëxploiteerd, beheerd, in de markt gezet en verhuurd door de medewerkers van Corio. Wij zien dat als de enige manier waarop we de flexibiliteit kunnen creëren die nodig is om ons voortdurend aan te passen. In het financieringsprogramma van onze onderneming hebben we een vergelijkbare flexibiliteit ingebouwd: een combinatie van vaste en variabele rente, evenwicht in looptijden en een verscheidenheid aan financieringsbronnen. Met die gediversifieerde en solide kapitaalbasis hebben we voldoende arnslag om snel op kansen te kunnen inspelen. Ook de geografische mix van onze thuismarkten is zorgvuldig uitgezocht. Volwassen markten, op dit moment goed voor meer dan 90% van de omzet, worden versterkt met een positie van maximaal 10% in de opkomende markten. Door 'operational excellence' kunnen we ons bedrijf op de meest winstgevend manier runnen. En door de hechte samenwerking tussen de marketing-, verhuur-, ontwerp- en ontwikkelingsactiviteiten kunnen we bij de (her)ontwikkeling en uitbreiding van onze portefeuille maximale waarde en kansen creëren. Onze plannen zijn gebaseerd op diepgaand onderzoek naar en analyses van de wensen van de consument. Op die manier komen we trends en behoeften vroeg op het spoor, waardoor we ons bedrijf kunnen blijven uitbreiden en nieuwe inkomstenbronnen voor onze winkelcentra kunnen aanboren.

Mensen zoeken elkaar graag op. Mensen gaan daarheen waar andere mensen zijn. Mede door al deze veranderingen is onze relatie met onze huurders hechter geworden.



STRATEGIE IN 2011

De retailsector heeft het zwaar. Nieuwe merken zien binnen een oogwenk het licht, worden overboord gegooid of omarmd. Veranderingen gaan alsmat sneller en het wordt steeds moeilijker om toekomstige ontwikkelingen te voorspellen. Daarom moet Corio meer dan ooit een vinger aan de pols van de consument houden. Wat drijft onze klanten? Hoe wonen ze? Waar voelen zij zich thuis? Wat kunnen wij doen om hen aan te spreken en te boeien? Om hun wensen beter te begrijpen en daar effectiever op in te spelen, hebben wij initiatieven ontplooid om ons dichterbij onze klanten te brengen en om onze winkelcentra zo interactief mogelijk te maken.

De strategie van Corio draait om het creëren van een zo intens mogelijke winkel- en lifestyle-ervaring op de meest aantrekkelijke locaties. We noemen dit het concept van de Favourite Meeting Place, een concept dat wij in het afgelopen jaar verder hebben verfijnd en uitgewerkt. In deze onvoorspelbare tijden hechten wij aan kwaliteit en aan duurzaamheid. We hebben onze locaties tot drie categorieën beperkt: grote knooppunten, stadscentra, en regionale centra midden in het verzorgingsgebied. In sommige gevallen overlappen deze categorieën elkaar, vooral in het geval van winkelcentra op knooppunten en in het centrum van de stad, zoals Hoog Catharijne. Maar liefst 95% van de bestaande winkelcentra in onze portefeuille voldoen al aan deze criteria. In 2011 hebben we de strategie nader invulling gegeven door kantoren en bedrijfsruimten te verkopen; deze maken nu slechts 3% van onze totale portefeuille uit. Daarnaast deden we voor €102,6 miljoen aan winkelobjecten van de hand omdat

ze niet aan onze aangescherpte criteria voldeden. Verder openden wij een aantal winkelcentra die wel binnen de strategie passen en voegden we nieuwe projecten toe aan de pijplijn, zoals Palazzo del Lavoro in Turijn, die als voorbeeld zullen dienen van de winkelcentra die wij voor ogen hebben.

Tijdens het verslagjaar hebben we onze focus op Europa en onze zes thuismarkten – Nederland, Frankrijk, Italië, Spanje, Duitsland en Turkije – opnieuw kracht bijgezet en hebben we onze strategie van Favourite Meeting Places een paar stappen verder gebracht. Van oudsher zorgde de winkelverhuurder puur voor een dak boven het hoofd en voor nutsvoorzieningen. Maar aan de fundamenten van dit model wordt nu door technologische innovaties and demografische ontwikkelingen gezaagd. Sectoren die het in het verleden bij uitstek moesten hebben van hun fysieke aanwezigheid gaan steeds vaker online of hebben moeite het hoofd boven water te houden. Tegelijkertijd zien we dat de consument er nog altijd behoefte aan heeft om producten aan te raken, om de merkervaring te beleven en om bijeen te komen met gelijkgestemden en zich te vermaken. Mensen zoeken elkaar graag op – misschien zelfs meer dan ooit tevoren. Mensen gaan daarheen waar andere mensen zijn. Mede door al deze veranderingen is onze relatie met onze huurders hechter geworden – van een klant zijn ze uitgegroeid tot zakenpartners en proberen we samen op alle mogelijke manieren mensen naar ons toe te trekken. Om te werken, te eten, te drinken, iets te vieren, te sporten of te ontspannen, voor onderwijs of medische zorg, en ja, ook om te winkelen, op welk moment dan ook en voor elke wens en smaak. We communiceren

veel intensiever dan in het verleden en samen zoeken we de consument op, niet alleen rechtstreeks in de winkelcentra maar ook binnen de gemeenschap, zoals beschreven in ons CSR-verslag (alleen in het Engels beschikbaar).

Ons winkelcentrum Grand Littoral in Marseille kreeg in juni 2011 de duurzaamheidsprijs toegekend door de Franse nationale raad van winkelcentra, Conseil National des Centres Commerciaux, als erkenning voor het afvalscheidings- en recyclingsysteem, en vooral voor het feit dat alle gebruikers van het winkelcentrum daarbij betrokken waren. In september werd Corio opgenomen in de Dow Jones Sustainability Index Europe, een belangrijk onderdeel van de DJSI. Verder werd de onderneming opnieuw opgenomen in het Ethibel Excellence Investment Register, de ASPI en de FTSE4Good. In Istanboel werd eveneens in september de Corio Leadership Academy geopend, een academie waar jonge mensen leren om 'life skills' te ontwikkelen. En in oktober werd Corio toegelaten tot de duurzaamheidsindices van STOXX® Global ESG Leaders.

Het Campania winkelcentrum in Napels viel in 2010 een prijs ten deel en werd in november 2011 weer bekroond voor het vergroten van de bewustwording over recycling. Het winkelcentrum kreeg van de Stichting voor Duurzame Ontwikkeling de Premio Ecomond- prijs in de categorieën afval, energie en innovatieve producten en diensten met een grote milieuwaaarde. In november vond voor het eerst de Gran Turia Werkegelegenheid, Onderwijs en Ondernemerschapbeurs plaats in het Gran Turia winkelcentrum in Valencia, Spanje. De beurs maakt deel uit van het Xirivella Bridge-project dat werklozen en onder-

nemers in het verzorgingsgebied van Gran Turia wil samenbrengen met werkgevers, onderwijsinstellingen, business schools, ondernemingen en eventuele andere partijen die mensen zonder werk op weg kunnen helpen bij het vinden van een baan of het opzetten van een bedrijf.

Een dergelijk initiatief heeft alleen kans van slagen wanneer het wordt ondersteund door een sterke en strakke financieringsstrategie. Met het oog hierop hebben we in 2011 besloten onze solide financiële structuur – die een lage schuldenlast combineert met goed gespreide financieringsbronnen en een comfortabele mix van looptijden – verder te versterken. Daarnaast heeft Corio gezien het huidige lastige financiële klimaat de liquiditeit zo veel mogelijk verhoogd door de doorlopende kredietfaciliteit van € 600 miljoen te verlengen en extra kredieten ter waarde van in totaal € 255 miljoen binnen te halen.

GEZOND DE TOEKOMST TEGEMOET

Ons management werkt goed samen als team en wij hebben er alle vertrouwen in dat wij de uitdagingen die voor ons liggen het hoofd kunnen bieden. Tegelijkertijd zijn wij ons zeer goed bewust van de noodzaak om alert te blijven en om snel in te spelen op veranderingen in het gedrag van consumenten. De consument van tegenwoordig is niet alleen veeleisend, maar ook ongeduldig – klanten willen elke keer dat zij naar onze winkelcentra komen iets anders en iets nieuws. Onze interne managementteams moeten steeds vaker de zekerheid van het vertrouwde zien te verenigen met de spanning van het nieuwe. Bij Corio worden best practices en nieuwe ideeën snel ingevoerd dankzij de nauwe samenwerking tussen onze business units, ondersteund door en onder leiding van de holding. Nieuwe ideeën kunnen echter niet altijd één-op-één door de business units worden overgenomen. Met de plaatselijke omstandigheden en de lokale consument moet altijd rekening worden gehouden.

Om de toekomst gezond tegemoet te treden, moet Corio ook een sterke balans hebben. En om de flexibiliteit van onze balans te verbeteren, hebben wij besloten de desinvesteringen sneller uit te voeren dan aanvankelijk gepland. Alle projecten die gedurende de komende drie jaar zouden worden verkocht, terwijl er overigens tegelijkertijd nieuwe projecten worden opgestart, worden al in 2012 in de verkoop gedaan. Hiermee willen wij onze schulden terugdringen en onze liquiditeit vergroten om snel te kunnen reageren op interessante kansen die zich kunnen voordoen als de markten nog weerbarstiger worden.

NIEUWE WINKELCONCEPTEN UITTESTEN: HET INNOVATIEPLATFORM VAN CORIO

Wij zijn van mening dat de succesvolle retailer van de toekomst het veel meer moeten hebben van out-of-the-box denken en van evenementen die op het laatste moment worden opgebouwd en weer even snel worden afgebouwd. Corio beweegt zich in die richting en is betrokken bij een aantal experimentele concepten. Een voorbeeld hiervan is onze recente samenwerking met Boxpark, een Brits bedrijf dat scheepscontainers ombouwt tot 'pop-up malls', oftewel tijdelijke winkelcentra. Het Boxpark-concept helpt Corio innoveren en fungeert als kweekvijver voor nieuwe formules; het stelt ons in staat om op bestaande locaties een aantrekkelijke, nieuwe sfeer te creëren, om nieuwe mensen binnen te halen en om op een geheel eigen, ad-hoc wijze Favourite Meeting Place ontmoetingsplekken te creëren.

De investeringen die met een Boxpark gemoeid zijn, wijken sterk af van die voor een winkelcentrum. Ook de producten- en dienstenmix is anders. Wij willen onze bestaande winkelcentra nu verder uitbouwen om aan bredere lifestyle-vereisten te voldoen; centra die meer bieden dan alleen een winkelervaring. Voorbeelden van aangeboden producten en diensten beslaan een breed spectrum: lekker eten, drinken, amusement, live muziek, sport en medische zorg. Wij zijn ervan overtuigd dat complexe producten en succesvolle, multifunctionele concepten op eersteklas locaties zullen aanslaan en duurzaam zullen zijn. Om dit soort ideeën te ontwikkelen en in onze winkelcentra toe te passen, heeft Corio een innovatieplatform opgericht. In 2012 bevat de eerste oogst van ideeën onder andere brede klantenbindingsprogramma's ondersteund door gratis wifi en smartphone apps. Gemeten naar zowel bezoekersaantallen als omzet hebben pilots in Italië en Turkije hun waarde al bewezen.



Voor een video over Boxpark, richt uw smartphone QR app hier of klik op de code



TOP 10 WAARDE

1 PORTA DI ROMA (50%) ROME

Waarde € 484,0 miljoen*
Totaal BVO 130.000 m²
Aantal contracten 216

* Totale vastgoedwaarde

2 HOOG CATHARIJNE UTRECHT

Waarde € 386,7 miljoen
Totaal BVO 94.000 m²
Aantal contracten 150

3 GRAND LITTORAL MARSEILLE

Waarde € 340,2 miljoen
Totaal BVO 109.200 m²
Aantal contracten 176

4 SHOPVILLE LE GRU TURIJN

Waarde € 325,4 miljoen
Totaal BVO 78.500 m²
Aantal contracten 197

5 GRAND PLACE GRENOBLE

Waarde € 307,8 miljoen
Totaal BVO 94.100 m²
Aantal contracten 124

6 CAMPANIA NAPELS

Waarde € 297,1 miljoen
Totaal BVO 108.000 m²
Aantal contracten 193

7 ALEXANDRIUM ROTTERDAM

Waarde € 268,0 miljoen
Totaal BVO 108.000 m²
Aantal contracten 178

8 FORUM DUISBURG DUISBURG

Waarde € 241,6 miljoen
Totaal BVO 58.600 m²
Aantal contracten 85

9 CENTRUM GALERIE DRESDEN

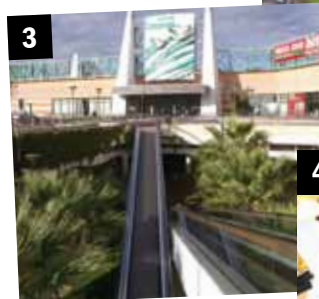
Waarde € 241,4 miljoen
Totaal BVO 64.400 m²
Aantal contracten 115

10 CITYPLAZA NIEUWEGEIN

Waarde € 190,1 miljoen
Totaal BVO 47.500 m²
Aantal contracten 149

TOTAAL

Waarde (based on property value total JV) € 3.082 miljoen
Totaal BVO 892.300 m²
Aantal contracten 1.583
% van totale waarde Corio 38
(Gebaseerd op EV waarde van de JV)



TOP 10 HUURDERS RETAIL

1 INDITEX

ZARA, BERSCHKA, STRADIVARIUS,
PULL & BEAR, MASSIMO DUTI

Huuropbrengst € 11,2 miljoen
% van totale huuropbrengst 2,3
Aantal contracten 69

2 METRO GROUP

MAKRO, METRO, MEDIAMARKT,
SATURN

Huuropbrengst € 10,1 miljoen
% van totale huuropbrengst 2,1
Aantal contracten 19

3 AHOLD

ALBERT HEIJN, ETOS,
GALL&GALL

Huuropbrengst € 8,6 miljoen
% van totale huuropbrengst 1,8
Aantal contracten 49

4 H&M

H&M

Huuropbrengst € 8,0 miljoen
% van totale huuropbrengst 1,7
Aantal contracten 20

5 BLOKKER

BLOKKER, MARSKRAMER,
XENOS, BART SMIT

Huuropbrengst € 5,4 miljoen
% van totale huuropbrengst 1,1
Aantal contracten 58

6 CARREFOUR

CARREFOUR

Huuropbrengst € 5,1 miljoen
% van totale huuropbrengst 1,0
Aantal contracten 9

7 THE STING

THE STING

Huuropbrengst € 3,8 miljoen
% van totale huuropbrengst 0,8
Aantal contracten 8

8 PPR GROUP

FNAC, PUMA

Huuropbrengst € 3,7 miljoen
% van totale huuropbrengst 0,8
Aantal contracten 14

9 KARSTADT

KARSTADT, KARSTADT SPORT

Huuropbrengst € 3,1 miljoen
% van totale huuropbrengst 0,6
Aantal contracten 2

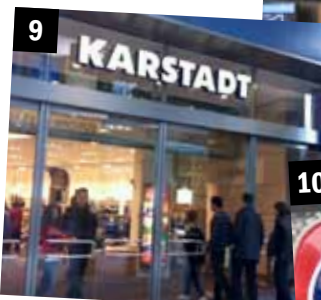
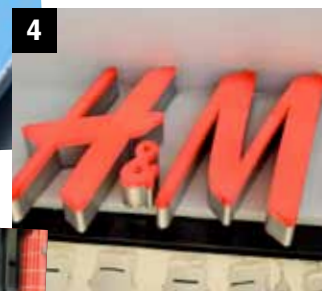
10 COFRA

C&A

Huuropbrengst € 3,0 miljoen
% van totale huuropbrengst 0,6
Aantal contracten 16

TOTAAL

Huuropbrengst € 62,0 miljoen
% van totale huuropbrengst 12,8
Aantal contracten 264





AANDEELHOUDERSINFORMATIE & INVESTOR RELATIONS

DE RAAD VAN BESTUUR EN DE AFDELING INVESTOR RELATIONS HECHTEN ERAAN OM AANDEELHOUDERS, HOUDERS VAN SCHULDPAPIER, ANDERE STAKEHOLDERS EN ALLE ANDERE GEÏNTERESSEERDE PARTIJEN OP GELIJKWAARDIGE BASIS, (GELIJK)TIJDIG EN OP EEN DUIDELIJKE EN EENDUIDIGE WIJZE VAN INFORMATIE TE VOORZIEN.

Neem voor meer informatie over Investor Relations bij Corio contact op met de afdeling Investor Relations via investor.relations@nl.corio-eu.com. Bellen kan ook: 030 2346743. Of volg ons op Twitter @CORIOIR

Corio is opgenomen in diverse relevante, toonaangevende indices, waaronder de European Public Real Estate Association Index, de Global Property Research Index, de Euronext100, FTSE4good, DJSI Europe en de ASPI index.

aandeel te verhogen met het gemiddelde inflatiepercentage in de eurozone. In overeenstemming met het voorstel van de Raad van Bestuur stelt de Raad van Commissarissen van Corio over het jaar 2011 een dividend voor van € 2,76 per aandeel (2010: € 2,69 in contanten of aandelen). Dit komt neer op een uitkeringspercentage van circa 95,4%. Het dividend is uit te keren in contanten of in aandelen binnen de grenzen die de FBI-status van de vennootschap hieraan stelt en de wens van Corio om zo veel mogelijk winst binnen de onderneming te houden. Het dividendrendement bedraagt 6,6% op basis van de gemiddelde koers in 2011. Het dividendvoorstel wordt op 19 april 2012 ter goedkeuring aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voorgelegd. Het dividend wordt op 23 mei 2012 betaalbaar gesteld.



KOSTENRATIO

Volgens de Wet op het financieel toezicht (Wft) zijn beleggingsinstellingen verplicht hun kostenratio's te rapporteren. De kostenratio wordt berekend als de totale kosten (exploitatiekosten, algemene kosten en belastingen), exclusief de rentelasten, als percentage van de gewogen gemiddelde intrinsieke waarde over de laatste vijf kwartalen. In 2011 bedroeg de kostenratio van Corio 2,3% (2010: 2,4%, 2009: 2,4%).

DIVIDEND

Corio keert ten minste één keer per jaar dividend uit. Het dividendbeleid van Corio is om ten minste te voldoen aan de vereisten voor FBI's en, bijzondere omstandigheden uitgezonderd, om het dividend per

BELANGRIJKE AANDEELHOUDERS

Stichting Pensioenfonds ABP (via directe en indirecte belangen) is de enige aandeelhouder met een belang van meer dan 5% van het geplaatste aandelenkapitaal. Het ABP heeft conform de meldingsplicht op 1 november 2006 bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM) gemeld 36,59% van het aantal geplaatste aandelen Corio in bezit te hebben. Eind 2011 was dat, zo liet ABP Corio weten, 32,29% (ultimo 2010: 31,26%).

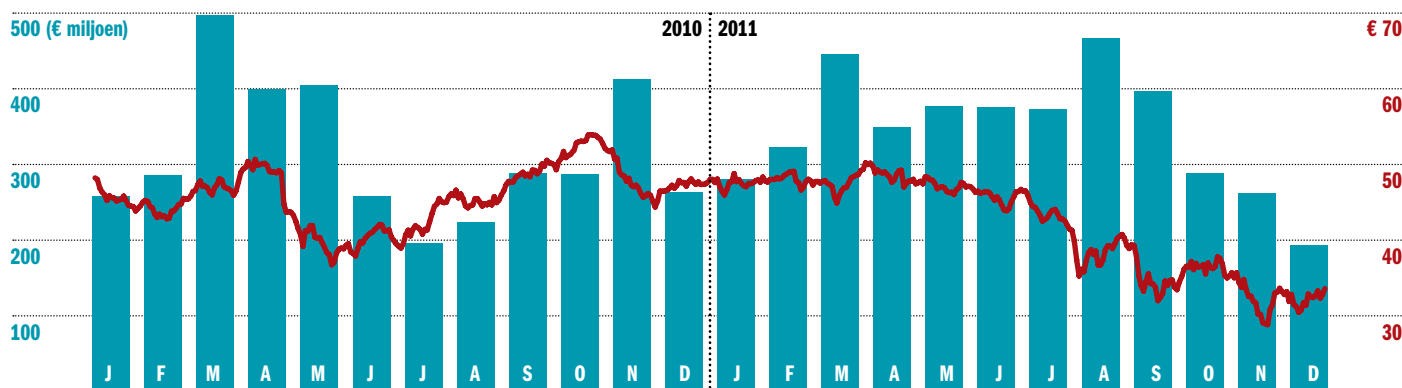
HET AANDEEL

Het aandeel Corio N.V. is genoteerd aan NYSE Euronext Amsterdam. Corio is opgenomen in de AEX index. Het aandeel

FINANCIËLE KALENDER

	2012	2013
JAARRESULTATEN	16 FEBRUARI <small>Nabeurs</small>	13 FEBRUARI <small>Nabeurs</small>
RESULTATEN EERSTE KWARTAAL	10 MEI <small>Nabeurs</small>	15 MEI <small>Nabeurs</small>
HALFJAARRESULTATEN	7 AUGUSTUS <small>Nabeurs</small>	7 AUGUSTUS <small>Nabeurs</small>
RESULTATEN 1 ^E NEGEN MAANDEN	8 NOVEMBER <small>Nabeurs</small>	7 NOVEMBER <small>Nabeurs</small>
ALG. VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS	19 APRIL	18 APRIL
AANDEEL GAAT EX DIVIDEND	23 APRIL	
BEGIN KEUZEPERIODE DIVIDEND	26 APRIL	
EINDE KEUZEPERIODE DIVIDEND	21 MEI	
BETAALBAARSTELLING DIVIDEND	23 MEI	

PRIJS EN OMZET CORIO AANDELEN

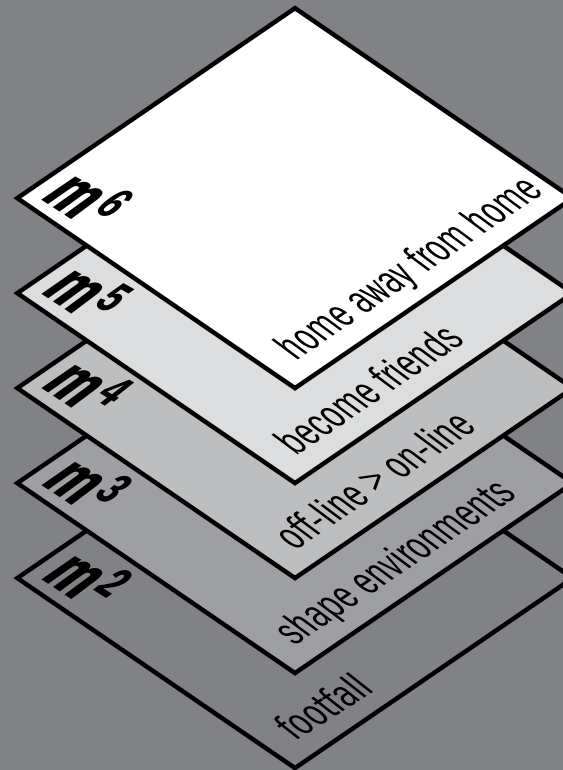


VIJFJARENOVERZICHT

	2011	2010	2009	2008	2007
Koers ultimo (€)*	33,61	48,02	47,69	32,89	55,40
Gemiddelde koers (€)*	41,78	45,61	37,43	50,63	61,08
Hoogste slotkoers (€)*	50,23	53,95	49,20	62,66	75,19
Laagste slotkoers (€)*	28,83	36,74	25,87	30,71	49,95
Gemiddeld aantal verhandelde aandelen per dag (€)*	384.103	309.044	300.800	438.421	350.634
Aantal uitstaande aandelen	92.291.961	91.002.947	76.363.025	66.253.702	66.253.702
Beurswaarde ultimo (x € billion)	3,1	4,4	3,6	2,2	3,7

* Op NYSE Euronext Amsterdam

FAVOURITE MEETING PLACES IN 5 DIMENSIES



WAAROM? WAT?

- > De wereld verandert sneller dan ooit; hoe de consument doet, denkt, leeft en relaties aangaat, het wordt met de nieuwste technologie allemaal anders.
- > Klantbehoeften en de eisen die de consument stelt, veranderen continu.
- > Om de klantvraag te begrijpen en daarop in te spelen, moet Corio daadwerkelijk met de consument in contact treden.
- > Favourite Meeting Places (FMP), zoals we onze strategie bij Corio noemen, beschrijft de strategie waarmee we invulling willen geven aan ons 'eigenaarschap' van winkelgebieden, met meer flexibiliteit en aanpassingsvermogen aan de vraag van de consument.

Een Favourite Meeting Place bestaat uit een combinatie van klantbehoeften, integratie van meerdere aanbodkanalen (offline en online) en het creëren van onderscheidende verblijfsomgevingen. De ontwikkeling van een favoriete ontmoetingsplek komt voort uit intensieve gesprekken met al onze stakeholders. De FMP-strategie van Corio is volledig afgestemd op onze shared value-benadering. Een benadering waarmee wij langdurige relaties, inkomstenstromen en waardeproposities ontwikkelen.

HOE?

FMP is geen blauwdrukmodel. In de landen waarin Corio actief is, met uiteenlopende winkelconcepten en 86 unieke objecten, zoeken we keer op keer naar een optimale Favourite Meeting Place. Immers, geen verzorgingsgebied is hetzelfde. De FMP-strategie is bovenal gebaseerd op een andere manier van denken, een andere focus en een andere bedrijfsvoering. Binnen het FMP-kader onderscheiden we vijf opeenvolgende stappen of fasen voor de transitie van een puur op vierkante meters gericht verhuurmodel naar een benadering die meer betekenis geeft aan een winkelgebied. Deze stappen noemen we de reis van m² naar m⁶.

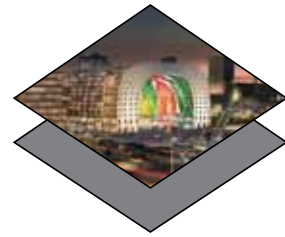
VAN METERS NAAR BETEKENIS



m²

BEZOEKERSAANTALLEN ALS BELANGRIJKE MAATSTAF. HOE MEER, HOE BETER

m² staat voor vierkante meters. Een belangrijke maatstaf, vooral binnen de vastgoedsector, voor de categorisering en beoordeling van onze objecten. Dit is ons vertrekpunt. Corio investeert in winkelcentra en is daarbij verantwoordelijk voor het aanbieden van winkelruimte voor haar huurders.



m³

MEER EIGENAAR, MEER BETROKKENHEID

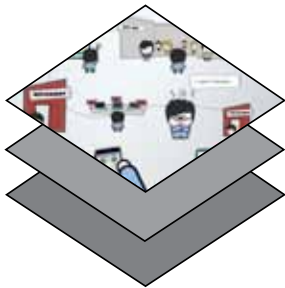
We doen meer inspanningen om een prettige en plezierige verblijfsomgeving te creëren. M³ staat voor kubieke meters en refereert daarbij naar innovatieve concepten, esthetisch ontwerp en het samenbrengen van meerdere functies. Onze objecten krijgen meer waarde: ze worden een belangrijk oriëntatiepunt, een plek waar mensen hun vrije tijd willen doorbrengen, zien en gezien worden, winkelen en vaak naar terugkomen. Het leggen van verbindingen, dat is wat onze locaties willen bewerkstelligen. Ons doel voor m³ is bereikt als de bezoeker het helemaal naar zijn zin heeft.



m⁶

EEN THUIS BUITEN DE DEUR

De laatste fase van onze expeditie naar een favoriete ontmoetingsplek. Voor de consument is ons winkelcentrum een beetje thuis geworden. Een thuis buiten de deur. De plek die er naast de woonomgeving en de werkplek echt toe doet. Om die status te bereiken, moeten we diep geworteld zijn in de samenleving en op vele manieren verbonden zijn met een groot, trouw en toegewijd publiek. Een publiek dat wij als 'onze familie' zien. De revenuen van deze ultieme FMP fase zijn van een geheel andere en tevens grotere orde. Continue co-creatie: consument, winkelier, Corio en alle relevante partijen binnen de maatschappelijke context bepalen gezamenlijk de proposities van het winkelgebied.



m⁴

DE VIRTUELE CONNECTIE

Stap m⁴ voegt een digitale dimensie toe aan het winkelgebied door middel van mobiele, sociale en nieuwe media. Daarmee overstijgen de ervaringen van consumenten de muren van het winkelcentrum. Onze virtuele connectie bestaat uit het bieden van informatie en persoonlijke diensten waardoor we meer in contact komen met onze bezoekers. Onze m⁴ fase creëert een continue dialoog tussen consumenten, winkeliers en Corio.



m⁵

DE PERSOONLIJKE DIMENSIE: VRIENDSCHAP

De logische vervolgstap in onze FMP-expeditie is gericht op de persoonlijke dimensie: het aangaan van vriendschap, het creëren van een fanbase. Vanuit een aantrekkelijke fysieke dimensie (m² en m³), een ontwikkelde virtuele connectie (m⁴), zorgt personal touch voor een optimale en effectieve klantervaring. In fase m⁵ krijgt ons (winkel)aanbod, onze diensten en type klantervaringen een persoonlijk karakter. In deze fase is het van groot belang voor Corio haar reputatie waar te maken. Zoals een vriend waar je op kunt bouwen.



MANAGEMENT REPORT

KRACHT

**GERARD GROENER (1958)**

CEO en voorzitter Raad van Bestuur
Benoemingstermijn 1 mei 2008 tot 1 mei 2012
Nederlandse nationaliteit

Nevenfuncties Bestuursvoorzitter Urban Land
Institute (ULI) Nederland (sinds 1 januari 2009).
Lid Raad van Commissarissen Bouwinvest (sinds 7
december 2010), vicevoorzitter Raad van Bestuur
EPRA

IN 2011, TOEN BUITEN DE EUROCRISIS
STORM RAASDE EN OVERHEDEN EN
BEDRIJVEN ZICH ZORGEN MAAKTEN
OVER STAATSSCHULDEN EN TORENHOGHE
FINANCIERINGSKOSTEN, BLEVEN 410

MILJOEN CONSUMENTEN WINKELEN IN DE 86 WINKELCENTRA
VAN CORIO. GEZONDE RETAILERS WILDEN GROEIEN, EN WAREN
NOG ALTIJD OP ZOEK NAAR EERSTELAS WINKELLOCATIES, WAAR
DE HUREN BLEVEN STIJGEN. BEZOEKERSAANTALLEN VAN ONZE
WINKELCENTRA BLEVEN OP PEIL, DE TOTALE HUUROPBRENGSTEN
NAMEN MET 7,8% TOE EN ONS DIRECT RESULTAAT KWAM WEER
HOGER UIT.



We zijn er in het afgelopen jaar weer in geslaagd om stabiel te presteren en aanhoudende groei te realiseren dankzij hoogwaardige locaties, succesvolle huurders en 'hands-on' management. We hebben bij Corio hard gewerkt om dit voor elkaar te krijgen.

Ondanks de crisis en stagnatie van de economische groei in de meeste markten waar wij actief zijn, is de waarde van onze portefeuille sinds vorig jaar met 6,3% gestegen, naar € 7.426,5 miljoen. Het directe resultaat kwam uit op € 267,0 miljoen vergeleken met € 251,0 miljoen in 2010. Het was een jaar waarin het uiterste van de organisatie werd gevraagd. Tegelijkertijd was 2011 een spannend jaar omdat wij onze flexibele benadering weer konden inzetten, waarbij alles draait om snelle actie en goede samenwerking. Door deze benadering zijn wij erin geslaagd om onze bezettingsgraad op 96,2% te houden en daarmee talloze andere Europese winkelcentra te overtreffen.

De nadruk lag in 2011 op een verdere verbetering van onze core business. We hebben enkele kleine investeringen in de pijplijn stopgezet en nieuwe acquisities uitgesteld. Wanneer de volatilité van het aandeel toeneemt, is het zaak flexibiliteit op de balans te creëren. Met het oog hierop hebben we ons gericht op het voortzetten van onze bestaande activiteiten en het ontwikkelen van nieuwe dienstverlening om voor de toekomst waarde te genereren. Tegelijkertijd startten we met de uitvoering van een versneld desinvesteringplan voor niet-strategische objecten. Ons succes staat of valt met solide bezoekersaantallen, consumentenbestedingen en het pakken van kansen wanneer die zich voordoen.

TURKIJE MAAKT EEN COMEBACK

Na een paar moeilijke jaren waarin onze Turkse activiteiten het hoofd moesten bieden aan de economische crisis en sterke concurrentie maakte Turkije in 2011 een indrukwekkende comeback. De like-for-like huuropbrengsten en bezoekersaantallen groeiden sneller dan ooit. Eind 2011 bereikte de bezettingsgraad van onze Turkse winkelcentra een historisch hoogtepunt. Teras Park wist in de loop van het jaar een ingrijpende herstructurering van drie jaar volgens plan af te ronden en het winkelcentrum in Denizli zag in anderhalf jaar tijd de nettohuuropbrengsten verdubbelen. De bezoekersaantallen en omzetten verdubbelden eveneens en inmiddels is vrijwel elke vierkante meter verhuurd. Gezien de situatie die wij in 2008 erfden, is de snelheid waarmee wij deze omwenteling voor elkaar hebben gekregen veelbelovend. Corio begon met een minderheidsbelang van 40% en maar weinig invloed. Uiteindelijk konden we in 2009 een additioneel belang van 11% van onze partner overnemen en daarmee zeggenschap verkrijgen. De herpositionering besloeg in totaal 12 maanden. Teras Park is nu het best presterende winkelcentrum in de regio.

Anatolium in Bursa heeft na de succesvolle opening eind 2010 eveneens een belangrijke bijdrage geleverd. De ontwikkeling van het winkelcentrum Tarsu loopt zes maanden voor op schema, zowel qua bouw als qua verhuur. Het winkelcentrum opent al in het eerste kwartaal van 2012 zijn deuren.

ITALIË ZET OUTPERFORMANCE DOOR

Corio Italia wist de outperformance ten opzichte van de Italiaanse markt door te zetten dankzij de hoogwaardige en aantrekkelijke retailmix en de inspirerende en toegewijde marketing van de winkelcentra. Omdat de verzorgingsgebieden van onze winkelcentra verder uitbreidden, bleven de hoge bezoekersaantallen en goede bezettingsgraad ondanks de economische crisis op peil.

In het eerste jaar onder Corio management liet het winkelcentrum Porta di Roma een sterke verbetering zien. Met een like-for-like groei van de nettohuuropbrengsten van 20% is een belangrijke stap gezet naar waardegroei.

DUITSE PORTEFEUILLE GROEIT VOLGENS PLAN

De Raad van Bestuur heeft in 2011 veel aandacht besteed aan Duitsland vanwege de omvangrijke acquisitie van een portefeuille met veelbelovende vastgoedobjecten in verschillende belangrijke Duitse steden. Het heeft even geduurd voordat ons voltallige lokale Duitse management team op sterkte was, maar onze ontwikkelingsplannen bleven desondanks op koers. Eind 2011 presteerde Forum Duisburg al boven verwachting en de plannen voor de herontwikkeling van ons winkelcentrum in Dresden zijn afgerond en klaar om te worden uitgevoerd. Bovendien komt de totale waarde van de portefeuille in de loop van 2012 door de opening van winkelcentra in Berlijn, Duisburg en Hildesheim op het gewenste startniveau van € 1 miljard.

STABIELE RESULTATEN

Ondanks de stabiele resultaten van het afgelopen jaar werd de koers van ons aandeel door de aandelenmarkt gestraft. Dit hield vermoedelijk verband met de perceptie van beleggers over beleggingen in Zuid-Europa, in het bijzonder Spanje en Italië. Ons aandeel moest in 2011 ongeveer 30% inleveren. Deze daling is in lijn met ontwikkelingen bij de meeste van onze concurrenten, maar blijft achter bij de marktindex van Nederlandse kwaliteitsfondsen, de Euronext AEX. Dat is onterecht gezien de relatief lage weging van de Spaanse en Italiaanse activiteiten in onze portefeuille, en bovenal in het licht van de goede prestaties van die vastgoedobjecten in 2011.

Onze Italiaanse belangen vertegenwoordigen 17% van de totale portefeuille, en Spanje en Portugal 10%. Daarmee komen onze posities in Zuid-Europa uit op 27%. Italië doet het nog altijd bijzonder goed; de inkomsten uit winkelcentra stijgen daar veel sneller dan de inflatie. Spanje heeft slechts in geringe mate te lijden gehad van de economische

neergang dankzij het feit dat ongeveer de helft van onze portefeuille bestaat uit projecten in Madrid en Barcelona. In deze steden is sprake van positieve like-for-like cijfers. Mede dankzij een krachtig managementteam zijn de like-for-like resultaten voor Spanje nog steeds stabiel. In Italië kunnen wij bogen op een winkelportefeuille met de beste beschikbare objecten in het land. Drie van onze projecten behoren tot de top vijf winkelcentra wat betreft omzet per vierkante meter en huuropbrengsten. In Italië zijn wij bovendien vergevorderd met onze plannen om de winkelcentra om te vormen tot Favourite Meeting Places, zoals elders in dit verslag beschreven.

Nederland en Frankrijk boekten in 2011 stabiele resultaten dankzij 'hands-on' management van onze winkelcentra en de versterking van ons centrale managementteam.

De manier waarop wij allemaal samenwerken, doet mij deugd. Onze ambitie om ons einddoel – de klant – in het vizier te houden, werpt z'n vruchten af. De winkelcentra van Corio doen het consequent beter dan de concurrentie wat betreft bezoekersaantallen en dienstverlening. Daarbij fungeert onze weloverwogen en gerichte benadering van maatschappelijk verantwoord ondernemen als een bindende factor. Wij hebben op dit gebied grote vooruitgang geboekt en zien nu voor het eerst dat onze zakelijke doelstellingen en onze CSR-idealen steeds meer op één lijn liggen.

Ons team is sterker dan ooit tevoren en het was inspirerend om in 2011 zo intensief samen te werken. Ik wil daarom iedereen bedanken voor hun enorme inzet in 2011. We hebben allemaal uitstekend werk verricht. Er is alle reden om vertrouwen te hebben in 2012 en in ons vermogen om de uitdagingen die ongetwijfeld op ons pad zullen komen, voortvarend aan te pakken.

Wij gaan ons de komende jaren toeleggen op het verbeteren van onze bestaande activiteiten en het in operatie brengen van de pijplijn. Daarnaast willen wij het desinvesteringplan versneld uitvoeren. Met onze sterke portefeuille en ons krachtig management kunnen wij in 2012 weer rekenen op een goed jaar.

VOORUITZICHTEN

In het licht van de onzekere macro-economische omstandigheden willen wij in eerste instantie de kapitaalstructuur van Corio zeker stellen door het versneld verkopen van niet-strategisch vastgoed, door evenwichtig management van de ontwikkelingspijplijn en door uitkering van dividend in aandelen. We verwachten dat het directe resultaat zal verbeteren en dat de like-for-like winkelhuuropbrengsten positief zullen uitvallen. In combinatie met de gekozen dividendstructuur in 2012 kan dit resulteren in een lichte daling van het direct resultaat per aandeel vergeleken met 2011.

FINANCIËEL OVERZICHT

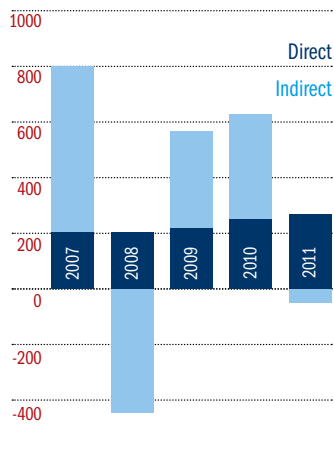
**BEN VAN DER KLIFT (1959)**

CFO en lid van de Raad van Bestuur
Benoemingstermijn 1 mei 2010 tot 1 mei 2014
Nederlandse nationaliteit

Nevenfuncties Lid Raad van Toezicht
Hypotheekfondsen van Syntrus Achmea Vastgoed
B.V.

2011 WAS EEN HECTISCH JAAR WAARIN DE MARKTEN GRILLIG EN ONVOORSPELBAAR WAREN. GELUKKIG HADDEN WIJ AL IN 2010 ONZE LANGETERMIJNFINANCIERING ZEKER GESTELD MET DE UITGIFTE VAN TWEE OBLIGATIELENINGEN EN WISTEN WIJ IN DE EERSTE HELFT VAN 2011 DE BENODIGDE KORTETERMIJNFINANCIERING GROTENDEELS VAST TE LEGGEN. HOEWEL DE FINANCIËLE CRISIS CORIO VOOR EEN UITDAGING STELDE, VORMDE DIE GEEN BELEMMERING. NA DE EERSTE HELFT VAN HET JAAR NAMEN DE REALISTISCHE FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN VOOR OVERHEDEN, BANKEN EN BEDRIJVEN AF.

DIRECT EN INDIRECT RESULTAAT (€ MILJOEN)

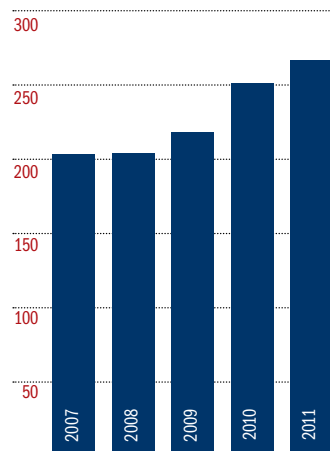


INLEIDING

De eerste helft van 2011 werd gekenmerkt door een verder herstel van de wereldeconomie en van de financiële markten. In de eurozone startte de ECB met het normaliseren van het monetaire beleid. Dit hield in dat de centrale bank een aantal bijzondere steunmaatregelen introk die bedoeld waren om bepaalde economieën uit de crisis te helpen en de basisrente in juli naar 1,5% verhoogde. Toch groeiden de economische verschillen binnen Europa en hielden de risico's aan. Terwijl Portugal, Ierland en Griekenland financieel moesten worden gesteund, trok de economie in de kernlanden van de eurozone aan. De opleving werd vooral gedragen door Duitsland. Daarnaast was er reden tot zorg door de negatieve vooruitzichten in de VS, de nucleaire crisis in Japan, de snel stijgende olieprijs en de opwaartse druk op de inflatie.

Medio 2011 werd steeds duidelijker dat Europese politici en centrale banken er niet in zouden slagen om op tijd met plannen te komen waarmee de financiële stabiliteit zou worden verzekerd. Dit gaf aanleiding tot een crisissfeer die de tweede helft van 2011 domineerde. Uit vrees voor een wereldwijde economische recessie nam de druk toe om een oplossing te vinden voor de eurocrisis en besloten de landen van de eurozone, de ECB en het IMF om de krachten te bundelen. Deze gecoördineerde aanpak hield in dat de inspanningen werden opgevoerd om het Europese Stabiliteitsmechanisme in juli 2012, eerder dan gepland, in werking te laten treden en dat de ECB de financieringscapaciteit en liquiditeit van banken zeker stelde door de officiële rentetarieven met 50 basispunten te verlagen en door in december € 489 miljard

DIRECT RESULTAAT (€ MILJOEN)

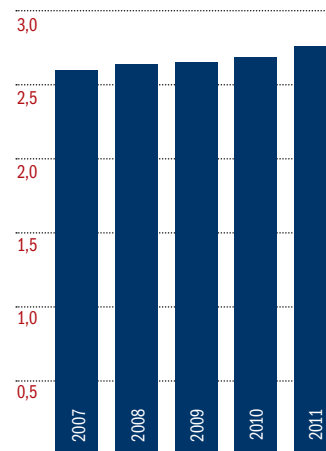


in het banksysteem te pompen. In het eerste halfjaar van 2011 lag de Euribor beduidend hoger dan in de eerste helft van 2010. Hierdoor vielen de financieringskosten voor Corio hoger uit. In de tweede helft van het jaar bereikte de Euribor weer een laag niveau. Voor Corio kwam dit ten goede aan de financieringskosten; circa 36% van onze leningen is tegen een variabele rente afgesloten. Hoewel de basisrente in de loop van het jaar daalde, nam de credit spread toe. Corio ondervond hiervan geen nadeel omdat er in 2011 geen nieuwe leningen tegen hogere tarieven zijn aangegaan. De ontwikkelingen op de financiële markten zijn niet alleen van invloed op de financieringskosten maar ook op de beschikbaarheid van financiering, die steeds meer onder druk komt te staan. Omdat banken nu minder bereid zijn om aan bedrijven leningen te verstrekken, is diversificatie van financieringsbronnen belangrijker dan ooit.

Tegen deze achtergrond kozen wij ervoor om onze doorlopende kredietfaciliteiten bij de banken uit te breiden, waardoor € 255 miljoen extra financieringsruimte beschikbaar kwam tegen gunstige voorwaarden; tot een totaal van € 855 miljoen. Hiervan verving € 600 miljoen de bestaande kredietfaciliteit die in april 2012 zou aflopen. Corio breidde de portefeuille uit van € 7,0 miljard ultimo 2010 naar € 7,4 miljard ultimo 2011, vooral door een investering van € 336,0 miljoen. Tegenover acquisities ter waarde van € 223,6 miljoen stonden desinvesteringen van € 136,3 miljoen.

Nettohuuropbrengsten stegen met 7,8% naar € 396,5 miljoen in 2011. Dit weerspiegelt het saldo van de like-for-like groei van € 3,1 miljoen, het effect van acquisities van € 28,8 miljoen, het effect van desinvesteringen voor

DIVIDEND PER AANDEEL (€ 1)



in totaal € 12,2 miljoen en ten slotte het effect van € 8,9 miljoen als gevolg van het in bedrijf nemen van ontwikkelingsprojecten.

Ondanks de ongunstige economische omstandigheden heeft Corio goed gepresteerd. Het directe resultaat per aandeel steeg van € 2,88 naar € 2,91. Hieruit spreekt de kracht van onze bedrijfsactiviteiten.

ACQUISITIES IN 2011

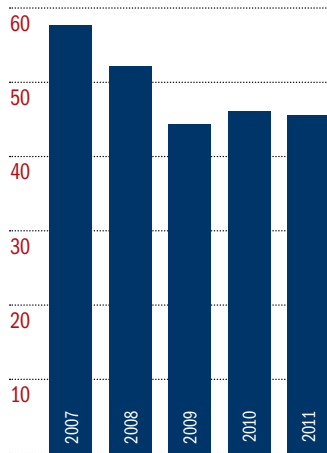
In 2011 kocht Corio twee bestaande winkelcentra en sloot een contract af voor de overname van één ontwikkelingsproject, dat deel uitmaakte van de acquisitie van de Duitse portefeuille in 2010.

In januari kocht Corio deel drie van het winkelcentrum Globo in Busnago in het noorden van Italië, voor € 53,9 miljoen, met een nettoaanvangsrendement van 6,6%. Globo heeft een dominante positie in het verzorgingsgebied, en heeft circa 80.000 m² en ligt tussen de steden Milaan en Bergamo. Door deze uitbreiding wordt nog eens 8.400 m² BVO aan ons bestaande winkelcentrum toegevoegd.

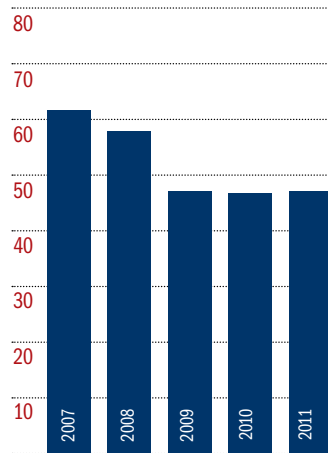
Metz Saint Jacques, dat Corio in juni 2011 verwierf, ligt in hartje Metz, in noordwest Frankrijk en is het enige winkelcentrum in het centrum van deze stad. Het heeft een dominante positie in de regio en biedt goede mogelijkheden voor herontwikkeling. De aankoopprijs bedroeg € 96,5 miljoen voor 15.800 m² BVO en het nettoaanvangsrendement was 6,6%.

Ten slotte nam Corio een belang van 50% over van Sparkasse in het ontwikkelingsproject Arneken Galerie (in totaal 27.200 m²) in het centrum van Hildesheim in Duitsland. Het

NAV VOOR WINSTBESTEMMING PER AANDEEL (€ 1)



NNNAV (EPRA) PER AANDEEL (€1)



winkelcentrum opent in het eerste kwartaal van 2012 zijn deuren; het nettoaanvangsrendement is vooraf vastgesteld op 6,3%.

DESINVESTERINGEN

Eind 2010 maakte Corio bekend van plan te zijn voor circa € 360 miljoen aan niet-strategische activa van de hand te doen, grotendeels kantoren in Frankrijk en een aantal kleinere winkelobjecten in Frankrijk en Nederland. Van die portefeuille is in 2011 voor € 136 miljoen verkocht, voornamelijk in het retailsegment in Frankrijk en Nederland, met een boekwinst van € 5,5 miljoen. Corio heeft de lijst met desinvesteringen in 2011 verhoogd tot circa € 670 miljoen jaarultimo. Het gaat hier vooral om kleinere retailobjecten in Frankrijk en Nederland en de resterende kantoren in Frankrijk. We streven ernaar om de strategische fit van de portefeuille te verbeteren door goed presterend maar niet-strategisch vastgoed te vervangen door resultaatverhogende, strategische objecten. We hebben er alle vertrouwen in dat er in de regio Parijs vraag is naar kantoren op A-locaties.

LIKE-FOR-LIKE NETTOHUUROP-BRENGSTEN BLIJK VAN KRACHT

De like-for-like nettohuurgroei inclusief geassocieerde deelnemingen kwam in 2011 uit op 1,7%. De winkelportefeuille vertoonde een like-for-like groei van 1,9 % en de kantorenportefeuille (3% van de totale portefeuille) een negatief like-for-like cijfer voor de huurbrengsten van 1,9 %. Wanneer we naar onze portefeuille kijken, zien we dat de staatsschuldencrisis vooral in Italië en Spanje/Portugal hard toesloeg. Onze business units in deze landen presteerden echter redelijk goed, met een licht negatief like-for-like cijfer van 0,4% voor



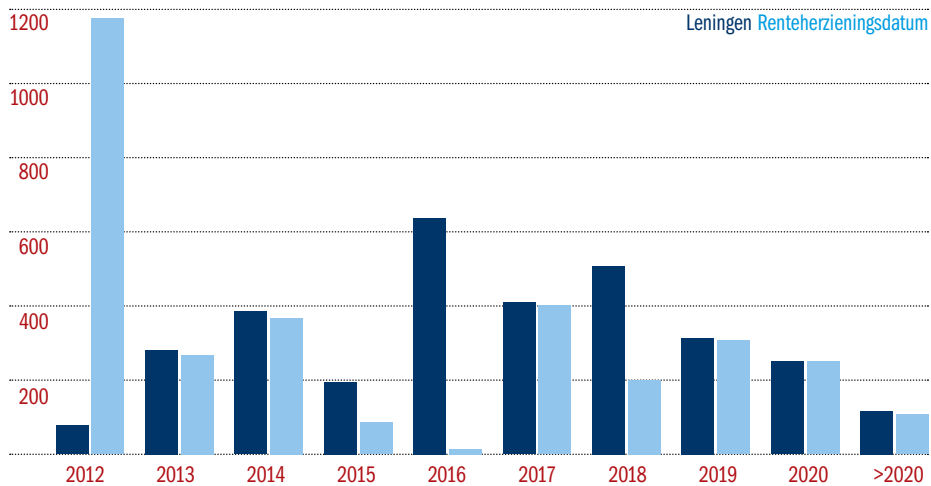
Spanje en een sterke positieve like-for-like groei van 5,2 % voor Italië, inclusief Porta di Roma en Città Fiera. Deze cijfers weerspiegelen de kracht van onze portefeuille. Eersteklas objecten blijken beter bestand tegen een economische neergang. De like-for-like groei van de nettohuurbrengsten was in Turkije buitengewoon goed met 28,4%. Dit was te danken aan de succesvolle nieuwe verhuur en huurverlengingen en – belangrijker nog – aan een daling van de leegstand en van de huurvrije incentives. De huur met betrekking tot nieuwe verhuur en huurverlengingen stegen in het retailsegment met 6,6%.

DIRECT RESULTAAT

Het directe resultaat nam met 6,4% toe naar € 267,0 miljoen. Per aandeel bedroeg de toename van het directe resultaat 1%, van € 2,88 naar € 2,91 per aandeel. De beheerskosten bedroegen 8,2% van de bruto theoretische huurbrengsten, wat lager was dan in 2010

(8,5%). Dit was het gevolg van de verbeterde efficiëntie. ‘Overig direct resultaat’ van € 2,7 miljoen was het gecombineerde resultaat van een bonus die door de minderheidsaandeelhouder in Teras Park aan Corio werd betaald voor de herstructurering van het winkelcentrum (€ 2,5 miljoen), een vergoeding van een grootaandeelhouder omdat geen gebruik was gemaakt van een beding voor wijziging in zeggenschap bij een Frans object (€ 4,0 miljoen) en een bijzondere waardevermindering op een vastgoedbeheersysteem in Nederland (€ 4,0 miljoen negatief). De netto directe financieringslasten stegen met € 13,9 miljoen onder invloed van de toegenomen omvang van de beleggingsportefeuille en de hogere rente. De nettoschuld groeide met € 137,5 miljoen naar € 3.155,4 miljoen. Belastingen waren nog altijd vrij laag, maar namen met € 2,4 miljoen toe naar € 5,3 miljoen als gevolg van de hogere winsten die in Turkije, Italië en Duitsland werden behaald.

LOOPTIJD LENINGEN EN RENTEHERZIEENINGSDATUM (€ MILJOEN)



INDIRECT RESULTAAT

Al met al leidden de herwaarderingen van ons operationeel vastgoed tot een waardestijging van 0,3% terwijl onze ontwikkelportefeuille met 4,2% werd afgewaardeerd.

De herwaarderingen van operationele winkelcentra in Nederland, Frankrijk, Italië en Spanje waren positief en grotendeels in lijn met de ontwikkeling van de nettohuurbredingen. In Duitsland en Turkije waren de herwaarderingen over het algemeen echter negatief. In Duitsland daalde de waarde van Centrum Galerie Dresden met 13,8% als gevolg van opstartproblemen en de investeringen die nodig zijn om van het winkelcentrum een echte Favourite Meeting Place te maken. De herwaardering van Forum Duisburg was positief (4,0%). In Turkije waren de recent aangestelde internationale taxateurs conservatiever dan de vervangen lokale taxateurs; de rendementen van nog niet

gestabiliseerde winkelcentra werden verhoogd.

In de ontwikkelportefeuille was sprake van een aantal negatieve herwaarderingen. In het huidige lastige economische klimaat duurt het in de regel langer om voor pas ontwikkelde winkelcentra huurders te vinden die passen in onze ideale huurdersmix. Huurders zijn risicomijdender geworden en hun besluitvormingsproces duurt langer.

Andere belangrijke componenten van het indirecte resultaat zijn bijzondere waardeverminderingen op goodwill (€ 4,1 miljoen), koersverlies gerelateerd aan een BTW vordering in Turkije (€ 4,5 miljoen), de inflatiecomponent van een lening (€ 4,6 miljoen), negatieve herwaarderingen van EAI's (€ 15,5 miljoen) en latente belastingverplichtingen die verband houden met positieve herwaarderingen en fiscale afschrijvingen in Italië en Spanje (€ 21,2 miljoen).

HOGERE RENDEMENTEN PIJPLIJN

In 2011 nam Corio zes projecten in operatie in Frankrijk, Italië, Nederland en Duitsland. De waarde van de totale pijplijn daalde hierdoor van € 3,0 miljard naar € 2,5 miljard. De committed pijplijn nam af van € 1.182 miljoen naar € 926 miljoen eind 2011. In 2012 wordt circa € 600 miljoen van de committed pijplijn in bedrijf genomen; daarvan is € 210 miljoen reeds betaald. In Duitsland openen Arneken Galerie in Hildesheim en Boulevard Berlin hun deuren en in Nederland wordt de eerste fase van Nieuwe Hoog Catharijne in bedrijf genomen. Eind 2011 bedroeg het verwachte nettoaanvangsrendement van de totale pijplijn 7,2% vergeleken met 7,0% ultimo 2010.

FINANCIERINGSACTIVITEITEN

De belangrijkste financieringstransactie in 2011 was de herfinanciering in juli van € 600 miljoen van onze doorlopende kredietfaciliteit. Deze nieuwe faciliteit werd verstrekt door zeven sterke relatiebanken, die zich elk commiteerden tot juli 2016 voor een zevende van het leningbedrag. In september, oktober en december hebben we de beschikbare toegezegde faciliteiten verhoogd door het aangaan van extra doorlopende kredietfaciliteiten voor in totaal € 255 miljoen.

Eind 2011 werd € 315 miljoen van de doorlopende kredietfaciliteit opgenomen; € 540 miljoen bleef vrij beschikbaar. Met € 8,5 miljoen in contanten op groepsniveau bedroeg onze financieringsruimte eind 2011 € 548,5 miljoen.

In mei 2011 herfinancierde Corio met succes een hypotheeklening van € 170 miljoen in Italië door middel van securitisatie.

Het eigen vermogen (exclusief minderheidsbelangen) bedroeg eind 2011 € 4.206,0 miljoen (ultimo 2010: € 4.195,6 miljoen) oftewel € 45,57 per aandeel (2010: € 46,10). De daling per aandeel kan grotendeels worden verklaard door het toegenomen aantal aandelen als gevolg van de uitkering van dividend in aandelen; er werden 1,3 miljoen nieuwe aandelen uitgegeven.

De leverage bedroeg eind 2011 41,0% (2010: 38,2%), na saldering van de schuld met de vrij beschikbare gelden en deposito's op groepsniveau. De rentedekking was 3,3 (2010: 3,7). Voor onderhandse leningen convenanten gelden een drempel van maximaal 55% voor de leverage en minimaal 2,2 voor de rentedekking. De gemiddelde looptijd van de nettoschuld was eind 2011 gedaald tot 5,1 jaar (2010: 6,1 jaar).

RENTEEXPOSURE BEPERKT DOOR LANGLOPENDE LENINGEN MET EEN VASTE RENTE

In het vierde kwartaal van 2011 bedroeg de gemiddelde rente op leningen 4,1% (vierde kwartaal 2010: 4,2%). Over het jaar als geheel bedroeg het gemiddelde 4,2% (2010: 4,1%). Het beleid van Corio is ongeveer twee derde van haar langetermijnleenbehoefte vastrentend te financieren. Vastrentende leningen met een resterende looptijd van één jaar of minder worden aangemerkt als variabel. Ultimo 2011 waren langlopende vastrentende leningen goed voor 64% van de rentedragende nettoschuld van de groep.



NETTOSCHULD INCLUSIEF SWAPS ULTIMO 2011

(€ million)	Vast	Floating	Totaal	% Totaal
Kort	0,0	40,5	40,5	1%
Lang	1.995,0	1.087,4	3.082,4	99%
Totaal	1.995,0	1.127,9	3.122,9	100%
% Totaal	64%	36%	100%	

FINANCIERINGSRATIO'S

	2011	2010
Leverage (%)*	41,0	38,2
Gemiddelde rente op nettoschuld in het 4 ^e kwartaal (%)	4,1	4,2
Gemiddelde looptijd van leningen (in jaren)	5,1	6,1
% leningen tegen een vast rentepercentage	64	65
Rentedekking	3,3	3,7

* Na saldering van schuld en vrij beschikbare gelden.

De rentelasten stegen als gevolg van het hogere gemiddeld leenbedrag en de licht hogere rentetarieven. De nettofinancieringslasten stegen van € 95,2 miljoen in 2010 naar € 115,3 miljoen in 2010. In 2012 is een renteherziening van toepassing op circa € 1.128 miljoen aan nettoleningen. Deze bestaat uit een herziening van de schuld van € 230 miljoen op maandbasis en van € 754 miljoen op kwartaalbasis, € 57 miljoen die zesmaandelijks wordt herzien, € 5 miljoen aan schuldaflossingen en € 82 miljoen die wordt herzien nadat kortetermijn swaps in de tweede helft van 2012 aflopen.

VALUTARISICO

Het valutarisico van Corio komt voort uit de investeringen in Turkije. Onze USD-investeringen in Akmerkez en Adacenter zijn gedekt door een lening van \$ 190 miljoen en door een swapcontract van \$ 81 miljoen om te voorkomen dat valutaschommelingen de resultaten van de groep beïnvloeden. De waarde van deze investeringen bedroeg jaarultimo \$ 295,5 miljoen. Een waardedaling van de dollar van

10% ten opzichte van de euro zou neerkomen op een verlies op deze investeringen van € 20,8 miljoen en op een vermogenswinst op de betreffende hedging-instrumenten van € 19,0 miljoen.

FISCALE STATUS FISCALE STRATEGIE

Corio streeft ernaar om de belastingdruk tot een minimum te beperken teneinde een zo hoog mogelijk rendement op haar investeringen te behalen. Met het oog hierop onderzoekt Corio voortdurend de mogelijkheden om binnen de grenzen van de wet haar fiscale structuur te optimaliseren. Als gevolg hiervan bestaat de huidige structuur van Corio uit een mix van belaste en onbelaste structuren.

GEOGRAFISCH BEREIK

Corio is op dit moment in zes landen actief: Nederland, Frankrijk, Italië, Spanje, Duitsland en Turkije. In Nederland en Frankrijk valt Corio onder specifieke belastingregimes (respectievelijk FBI en SIIC), waardoor de onderneming voor nagenoeg de gehele lokale

portefeuille effectief 0% belasting verschuldigd is over de hiermee samenhangende beleggingswinst. Voor activiteiten in Italië, Spanje, Duitsland en Turkije geldt het gangbare belastingtarief. Het effectieve belastingtarief kan echter als gevolg van het gecombineerde effect van rentelasten, afschrijvingen en overige operationele kosten lager liggen. In Duitsland geldt met ingang van 2011 een verlaging van het belastingtarief voor de operationele portefeuille naar 15,75% (van 32%) door verdere structurering van de lokale activiteiten van Corio. Objecten die in de loop van 2012 in bedrijf worden genomen, zullen pas met ingang van 2013 baat hebben bij de genoemde structurering.

VOORWAARDELIJKHEID VAN SPECIALE BELASTINGREGIMES

De fiscaalvriendelijke belastingregimes in Nederland en Frankrijk zijn onderhevig aan bepaalde voorwaarden. Corio bewaakt deze voorwaarden voortdurend om te verzekeren dat zij niet worden geschonden en dat haar status niet in gevaar komt. Tegelijkertijd gaat Corio de dialoog aan met de Nederlandse overheid met het oog op het verbeteren van het bestaande FBI-regime.

In Frankrijk gelden vergelijkbare voorwaarden. Op 1 januari 2007 trad SIIC 4 in werking. Dit regime bepaalt dat indien een uiteindelijke aandeelhouder met een belang in Corio van meer dan 10% niet belastingplichtig is, de SIIC 20% belasting dient te betalen over zowel de inkomsten als de gerealiseerde vermogenswinst die samenhangt met het belang van een dergelijke aandeelhouder in het geval van een dividenduitkering. Corio bestrijdt de nieuwe wet op grond van het feit dat deze in strijd is met EU-wetgeving.

DIVIDEND

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt geadviseerd om, in overeenstemming met ons beleid, een dividend goed te keuren van € 2,76 per aandeel (2010: € 2,69) in contanten of in aandelen, binnen de grenzen die de FBI-status van de vennootschap hieraan stelt en de wens van Corio om de winst zo veel mogelijk in de onderneming te houden.



DIRECT EN INDIRECT RESULTAAT

Het totale resultaat bij Corio is onderverdeeld in direct en indirect resultaat (zie ook onderstaande tabel). Direct resultaat omvat de terugkerende inkomsten uit de operationele kernactiviteiten en bepaalde bedrijfsspecifieke aanpassingen. Niet-gerealiseerde wijzigingen in waardering, winsten of verliezen op de verkoop van objecten en bepaalde andere posten geven geen getrouw beeld van de onderliggende operationele resultaten en daarom onderverdeeld in direct en indirect resultaat.

RESULTATEN

Voor het jaar eindigend op 31 December (€ miljoen)	2011	2010
Brutohuuropbrengsten	460,3	429,6
Netto servicekosten	-11,8	-13,2
Exploitatiekosten	-52,0	-48,5
Nettohuuropbrengsten	396,5	367,9
Beheerskosten	-40,1	-38,9
Operationeel resultaat	356,4	329,0
Resultaat geassocieerde deelnemingen (direct)	21,0	18,1
EBIT	377,4	347,1
Nettofinancieringslasten (direct)	-105,2	-91,3
Belastingen	-5,3	-2,9
Overig direct resultaat	2,7	-
Direct resultaat	269,6	252,9
Minderheidsbelang	2,6	1,9
Direct resultaat (exclusief minderheidsbelang)	267,0	251,0
Netto herwaarderingen beleggingen in vastgoed	-2,9	157,8
Resultaat op verkopen	5,5	6,6
Resultaat geassocieerde deelnemingen (indirect)	-15,5	3,0
Waardevermindering goodwill	-4,1	-2,9
Netto financieringslasten (indirect)	-10,1	-3,8
Uitgestelde belastingen	-21,2	-26,4
Current tax expense	-0,5	-
Overige baten en lasten	-1,4	-15,5
Indirect resultaat	-50,2	118,8
Minderheidsbelang	-1,4	-5,9
Indirect resultaat (exclusief minderheidsbelang)	-48,8	124,7
Totaal resultaat (inclusief minderheidsbelang)	219,4	371,7
Toe te delen aan:		
Aandeelhouders	218,2	375,7
Minderheidsbelang	1,2	-4,0
Totaal resultaat	219,4	371,7
Gewogen gemiddeld aantal aandelen	91.804.608	87.254.228
Resultaat per aandeel (€)		
Direct resultaat	2,91	2,88
Indirect resultaat	-0,53	1,43
Totaal resultaat	2,38	4,31

Dit overzicht is niet vereist onder IFRS en daarom niet gecontroleerd door de accountant.



KEY PERFORMANCE MEASURES

SAMENVATTING

(€ miljoen)	2011	2010
Direct resultaat	267,0	251,0
Aangepast NAV	4.436,4	4.444,0
NNNAV (EPRA definitie)	4.351,2	4.261,0
EPRA Net Initial Yield retail (%)	5,8	5,8
EPRA 'topped up' NIY retail (%)	6,0	6,0
Leegstand (%)	4,0	4,0

RENDEMENT

Retail (%)	2011		2010	
	EPRA Net Initial Yield	EPRA 'topped up' yield	EPRA Net Initial Yield	EPRA 'topped up' yield
Nederland	5,6	5,8	5,6	5,8
Frankrijk	5,3	5,5	5,3	5,5
Italië	5,6	5,6	5,6	5,6
Spanje	5,9	6,1	5,9	6,1
Duitsland	6,5	6,5	6,4	6,4
Turkije	7,8	8,4	7,3	7,9
Totaal	5,8	6,0	5,8	6,0

RECONCILIATIE AANGEPAST NAV EN NNNAV

	Totaal (€ million)		Per aandeel (€)	
	2011	2010	2011	2010
Eigen vermogen aandeelhouders	4.206,0	4.195,6	45,57	46,10
Marktwaaarde financiële instrumenten	1,8	47,7	0,02	0,52
Uitgestelde belastingen (nominaal)	287,0	263,2	3,11	2,89
Goodwill met betrekking tot uitgestelde belastingen	-58,4	-62,5	-0,63	-0,69
Aangepaste NAV	4.436,4	4.444,0	48,07	48,82
Marktwaaarde financiële instrumenten	-1,8	-47,7	-0,02	-0,52
Mutatie leningen tot marktwaaarde	-40,8	-96,0	-0,44	-1,05
Uitgestelde belastingen (EPRA)	-42,6	-39,3	-0,46	-0,43
NNNAV (EPRA definitie)	4.351,2	4.261,0	47,15	46,82
Slotkoers			33,61	48,02
NNNAV premie/korting			-28,7%	2,6%



VIJFJAREN OVERZICHT

(x € miljoen)	2011	2010*	2009	2008	2007
FINANCIEEL					
Brutohuuropbrengsten	460,3	429,6	390,8	397,9	363,1
Exploitatiekosten (inclusief servicekosten)	-63,8	-61,7	-53,8	-51,9	-46,8
Nettohuuropbrengsten	396,5	367,9	337,0	346,0	316,3
Resultaat geassocieerde deelnemingen	21,0	18,1	8,7	15,2	14,2
Herwaarderingen (inclusief resultaat op verkopen)	2,6	164,4	-389,7	-355,4	552,5
Resultaat geassocieerde deelnemingen	-15,5	3,0	-5,6	-96,7	76,9
Totaal resultaat	218,2	375,7	-131,9	-239,6	801,5
Direct resultaat	267,0	251,0	218,2	204,1	203,1
Indirect resultaat	-48,8	124,7	-350,1	-443,7	598,4
Investerings in vastgoed	7.426,5	6.988,8	5.885,5	6.038,7	6.459,7
Balanstotaal	7.961,2	7.816,9	6.291,2	6.408,4	6.713,4
Eigen vermogen aandeelhouders (exclusief minderheidsbelang)	4.206,0	4.195,6	3.384,1	3.458,5	3.825,8
Leverage (%)	41,0	38,2	40,4	40,1	34,0
Rentedekkingsratio	3,3	3,7	3,4	2,6	3,0
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen (miljoen)	91,80	87,25	72,16	66,25	66,25
Cijfers per aandeel (€ 1)					
Totaal resultaat	2,38	4,31	-1,83	-3,62	12,10
Direct resultaat	2,91	2,88	3,02	3,08	3,07
Indirect resultaat	-0,53	1,43	-4,85	-6,70	9,03
Eigen vermogen aandeelhouders (voor winstbestemming)	45,57	46,10	44,32	52,20	57,74
Dividend	2,76**	2,69**	2,65**	2,64**	2,60
Hoogste slotkoers	50,23	53,95	49,20	62,66	75,19
Laagste slotkoers	28,83	36,74	25,87	30,71	49,95
Koers ultimo	33,61	48,02	47,69	32,89	55,40
Gemiddelde omzet op de beurs (aandelen per dag)	384.103	309.044	300.800	438.421	350.634
Beurswaarde (€ miljard)	3.1	4.4	3.6	2.2	3.7
Operationeel					
Gemiddelde financiële bezettingsgraad retail (%)	96,2	96,2	96,3	97,7	96,8
Like-for-like retail (%)	1,9	1,9	1,7	4,0	5,9
Nieuwe verhuur en huurherzieningen, mutatie in huur (%)	6,6	3,8	7,2	16,6	18,7
Aandeel portefeuille in retail (%)	97	96	94	92	83
Bruto Verhuurbaar Oppervlakte retail (m ²)	1.782.800	1.736.200	1.467.600	1.355.000	1.210.000
Pijplijn(€ miljard)	2,5	3,0	2,3	2,7	3,5
Gemiddelde Netto Theoretisch Rendement retail portefeuille (%)	6,5	6,5	6,7	6,1	5,7
Totaal bezoekersaantallen in Corio centra (miljoen)	410	400	360	345	

* Getallen met betrekking tot geassocieerde deelnemingen zijn herzien.

** In contanten of aandelen.

OPERATIONEEL OVERZICHT

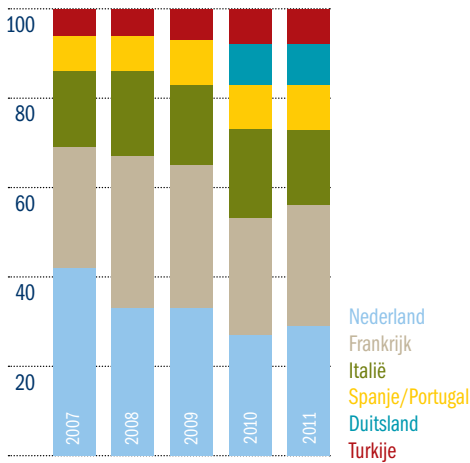
**FRANCINE ZIJLSTRA (1963)**

COO en lid van de Raad van Bestuur
Benoemingstermijn 1 mei 2010 tot 1 mei 2014
Nederlandse nationaliteit

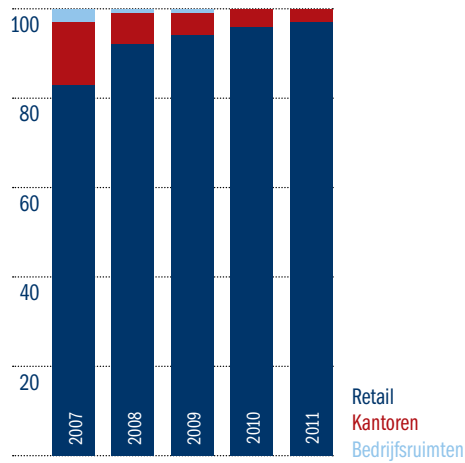
Nevenfuncties Lid Europese adviesraad ICSC, Raad van Advies ISA

RICHTING GEVEN AAN DE BUSINESS UNITS BINNEN DE KADERS VAN ONZE VISIE EN DE BEST MOGELIJKE RESULTATEN BEHALEN – DAARVOOR IS VOORTDURENDE AANDACHT EN BEGELEIDING NODIG. IN DEZE TIJD VAN SNEL VERANDERENDE CONSUMENTENBEHOEFTE EN MOEILIJKE MARKTOMSTANDIGHEDEN IS HET VAN CRUCIAAL BELANG DAT DE BELEGGINGSSTRATEGIE WORDT UITGEVOERD, BEST PRACTICES WORDEN UITGEWISSELD EN BEDRIJFSPROCESSEN IN DE BUSINESS UNITS WORDEN VERBETERD.

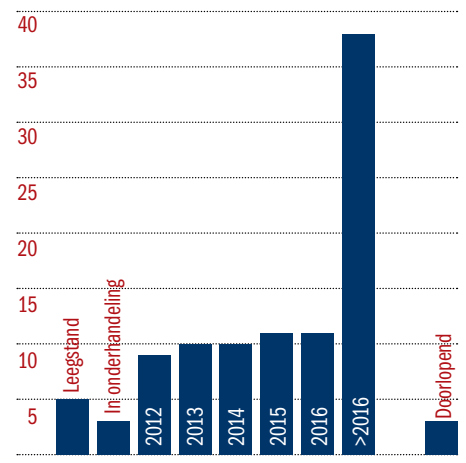
GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE (%)



SECTORSPREIDING IN WAARDE (%)



EXPIRATIE SCHEMA RETAIL HUUR (%)



In 2011 hebben wij ons gericht op het verder afstemmen van onze portefeuille en bedrijfsactiviteiten op onze missie en strategie. Gezien ons streven om onze kernportefeuille toe te spitsen op het creëren van Favourite Meeting Places en in het licht van de huidige marktomstandigheden heeft Corio twee winkelcentra gekocht en niet-strategische projecten van de hand gedaan. Verdere desinvesteringen liggen voor het komende jaar in de planning. Bij onze activiteiten hebben wij ons steeds meer gericht op de consument en de gemeenschap. Daarnaast is het shared value-concept nader uitgewerkt. Wij hechten aan het uitwisselen van best practices tussen de business units onderling en met de centrale staf met als uiteindelijke doel de bezoekersaantallen in onze winkelcentra te vergroten.

DE PORTEFEUILLE VERDER VERSTERKEN

In de eerste helft van 2011 kocht Corio twee winkelcentra. Saint Jacques, met een oppervlak van 21.000 m² en gelegen in het centrum van Metz, trekt 13 miljoen bezoekers per jaar. Daarmee bestaat een solide basis om Favourite Meeting Places te creëren. Globo III in Busnago is de tweede uitbreiding (8.600 m² BVO) van het succesvolle Globo winkelcentrum, dat 7,7 miljoen bezoekers per jaar ontvangt.

Gezien de economische en financiële omstandigheden in de tweede helft van het jaar is ervoor gekozen om niet-strategische projecten te verkopen. Corio heeft een uitgebreid desinvesteringsplan voor de komende jaren geformuleerd maar heeft besloten het proces te versnellen en om de marketing en uitvoering van het plan naar voren te halen naar 2011 en 2012. Retail beslaat inmiddels 97% van de portefeuille en na de verkoop van de Franse kantoren komen we in de buurt van de 100%. Corio is een 'pure play' geworden door alleen in winkelvastgoed te beleggen. Tegelijkertijd is de gemiddelde oppervlakte van onze winkelcentra gestegen naar 34.000 m².

FOCUS OP DE CONSUMENT

Ons management werkt goed samen als team en wij hebben er alle vertrouwen in dat wij de uitdagingen die voor ons liggen het hoofd kunnen bieden. Tegelijkertijd zijn wij ons zeer goed bewust van de noodzaak om alert te blijven en om snel in te spelen op veranderingen in het gedrag van consumenten. De consument van tegenwoordig is niet alleen veeleisend, maar ook ongeduldig – klanten willen elke keer dat zij naar onze winkelcentra komen iets anders en iets nieuws. Onze interne managementteams zullen steeds vaker de zekerheid van het vertrouwde moeten verenigen met de spanning van het nieuwe. Bij Corio worden best practices en nieuwe ideeën snel ingevoerd dankzij de nauwe samenwerking tussen onze business units, ondersteund en aangestuurd door de holding. Nieuwe ideeën kunnen echter niet altijd één-op-één door de business units worden overgenomen. Met de plaatselijke

omstandigheden en de lokale consument moet altijd rekening worden gehouden. Hierop wordt toegezien door de managers van onze winkelcentra en onze marketingmanagers. Ze maken daarbij gebruik van hun diepgaande lokale kennis en van consumenten-enquêtes. Nieuwe ideeën of formules worden soms in een pilot getoetst. Blijken ze succesvol, dan worden ze in andere winkelcentra uitgerold, waarbij de formule altijd aan de lokale omstandigheden wordt aangepast. In het verslagjaar zijn vijf pilots uitgevoerd om winkelcentra om te vormen tot Favourite Meeting Place en om extra inkomsten te genereren.

FAVOURITE MEETING PLACES KOPPELEN AAN SHARED VALUE

Bij Corio willen wij een verschil maken in het leven van alle mensen waarmee wij te maken hebben en willen we vooruitlopen en leidend zijn op het gebied van sociale duurzaamheid. Als eigenaar van winkelcentra in het centrum van steden, in grotere gemeenschappen en op transportknooppunten genieten wij een sterke strategische positie en zijn wij in staat om deze ambitie waar te maken. Door de samenleving te dienen, creëren wij waarde voor die samenleving, voor onszelf en daarmee ook voor onze investeerders. Dit is het shared value-principe dat de basis vormt van onze CSR-strategie. Succesvolle winkelcentra vergroten de kwaliteit van het bestaan in de omringende gebieden. Door in onze winkelcentra nieuwe en aantrekkelijke voorzieningen aan te bieden, dragen wij bij aan het scheppen van banen en het bevorderen van sociale interactie en integratie. Wij streven ernaar om zo diepgeworteld te zijn in de samenleving dat de bezoekers van onze winkelcentra, onze huurders, hun leveranciers en alle lokale ondernemers als vrienden en familie voor ons worden. Dit is onze visie op maatschappelijk verantwoord ondernemen en op onze kernstrategie: het ontwikkelen van Favourite Meeting Places. Hiermee onderscheiden wij ons van de concurrentie.

Daarnaast zet Corio zich ervoor in om haar milieuafdruk te verkleinen om daarmee ook kosteneffectiever te kunnen opereren, voorbereid te zijn op toekomstige ontwikkelingen in de wetgeving en om de weg te banen naar een innovatieve aanpak van duurzaam ontwerpen en nieuwe vormen van samenwerking.

Om in een hogere versnelling te komen, moeten wij niet alleen inspelen op de wensen en behoeften van de consument en van de gemeenschap, maar zullen wij ook intensiever in gesprek moeten treden met onze stakeholders. Vanuit bedrijfsvoerpunt zijn retailers en plaatselijke overheden belangrijke stakeholders. Wat die laatste betreft, gaan wij steeds vaker samenwerkingsverbanden aan om de directe omgeving van een winkelcentrum te ontwikkelen. In onze contacten met retailers is het in eerste instantie de accountmanager in het Corio-team die verantwoordelijk is voor het onderhouden van de langertijnsrelatie, boven het afsluiten van huurcontracten. Wij organiseren ook regelmatig bijeenkomsten

PORTEFEUILLE OVERZICHT

	BVO (x 1,000 m ²)		Jaarhuur (€ miljoen)		Bezettingsgraad (%)		Waarde (€ million)	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Retail	1.783	1.736	459,2	447,6	96	96	6.766	6.402
Kantoren	93	104	21,6	24,0	94	96	208	236
Bedrijfsruimten	30	30	1,2	1,3	33	32	13	14
Totaal	1.906	1.870	482,0	472,9	96	96	6.987	6.652
Investerings in pijplijn							440	337
Totaal							7.427	6.989

RETAIL PER LAND

(ultimo 2011)	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanje/Portugal	Duitsland	Turkije	Totaal
Verhuurbare oppervlakte (x 1,000 m ²)	572	387	275	184	141	223	1.783
Bezettingsgraad (financieel) %	97%	94%	99%	93%	97%	96%	96%
Waarde operationele portefeuille (€ mln)	1.990	1.692	1.282	739	550	514	6.766
Jaarhuur (€ million)	122,5	99,8	99,2	58,2	38,5	41,0	459,2
Jaarhuur per m ² (€)	214	258	361	316	273	183	258

met onze belangrijkste relaties, hetzij individueel of als groep, om gezamenlijke strategische kwesties te bespreken, zoals innovatie en CSR. Wij zijn ervan overtuigd dat wij door met retailers de dialoog aan te gaan, voor de stakeholders van beide partijen waarde kunnen creëren.

OPERATIONAL EXCELLENCE

Terwijl het team zich in toenemende mate richt op het creëren van Favourite Meeting Places en shared value streven wij er tegelijkertijd naar om ook op andere fronten zo efficiënt en effectief mogelijk te opereren. Hierbij moeten natuurlijk voortdurend alle belangen zorgvuldig worden afgewogen. In 2011 hebben wij hier de nodige aandacht aan besteed en wij zullen dit ook in de toekomst blijven doen. Om de gewenste operational excellence te realiseren, moeten wij best practices delen en de organisatie efficiënt structureren.

Het is ons team, onze managers en hun onderlinge samenwerking die het verschil maken. De CEO's van de business units en de CEO en COO van de groep komen regelmatig bijeen om strategische en operationele kwesties te bespreken. We zijn bijzonder verheugd dat ons team het afgelopen jaar is versterkt. Jan Willem Weissink is benoemd als CEO van Corio Nederland. Corio Deutschland is opgericht nadat Corio in 2010 de Duitse markt betrad; Hubertus Kobe is benoemd als CEO en Jack Noordergraaf als CFO. Koray Ozgul, CEO van Corio Türkiye, heeft de Raad van Bestuur op de hoogte gesteld van zijn wens om af te treden, na vijf jaar voor onze onderneming te hebben gewerkt. Wij vertrouwen erop dat wij vóór medio 2012 voor hem een vervanger kunnen benoemen.

PORTEFEUILLE

Het aandeel van retail in de totale portefeuille steeg naar 97% (96% in 2010). Een aantal kantoren en bedrijfsruimten werd verkocht en nieuwe, dominante winkelcentra werden opgenomen in de operationele portefeuille. Eind 2011 was onze portefeuille als volgt over de belangrijkste thuislanden verdeeld: Nederland 29% (2010: 27%), Frankrijk 27% (26%), Italië 17% (17%), Spanje/Portugal 10% (11%), Duitsland 9% (2010: 9%) en Turkije 8% (8%).

Er is in 2011 per saldo 47.000 m² BVO aan de winkelportefeuille toegevoegd. De jaarlijkse huuropbrengsten gingen omhoog door het saldo van de indexatie en overige huurstijgingen in de bestaande portefeuille, renovatie, en aankopen en desinvesteringen in de winkel-, kantoren- en bedrijfsruimteportefeuilles. Tot de belangrijkste acquisities, openingen van nieuwe projecten en uitbreidingen behoorden Kopspijker/Stadplein in Spijkenisse, Middenwaard in Heerhugowaard, Saint Jacques in Metz, Nailloux Fashion Village Globo III in Busnago en Königsgalerie in Duisburg.

Corio bezit nog kantoren met een BVO van 47.100 m² die van strategisch belang zijn voor de winkelportefeuille in Nederland. In Frankrijk zijn wij van plan om vastgoed in de kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille met een totale BVO van 62.400 m² te verkopen. Het enige kantorengedebouw dat Corio in Duitsland bezit, met een BVO van 13.700 m², is in januari 2012 voor € 14,9 miljoen verkocht.

De jaarlijkse huuropbrengsten van de winkelportefeuille (inclusief geassocieerde deelnemingen) namen toe naar € 459,2 miljoen eind 2011, van € 447,6 miljoen eind 2010. De nettohuuropbrengsten stegen in 2011 met 7,8% (2010: 18,3%) naar € 396,5 miljoen. De toename van € 28,6 miljoen was voornamelijk toe te schrijven aan acquisities. De totale bijdrage aan het resultaat van deze acquisities bedroeg in 2011 € 28,8 miljoen. Tegelijkertijd kwamen de nettohuuropbrengsten als gevolg van desinvesteringen € 12,2 miljoen lager uit. Het effect van het toevoegen of verwijderen van projecten aan of uit de pijplijn was € 8,9 miljoen positief. De like-for-like stijging voor de winkelportefeuille bedroeg € 3,1 miljoen. De like-for-like nettohuurgroei van bestaande winkelobjecten was 1,9% (2010 eveneens 1,9%).

NIEUWE VERHUUR EN HUURVERLENGINGEN IN DE WINKELPORTEFEUILLE

Thuismarkten		% van totaal	Toename huuropbrengsten (%)
Nederland	Huurverlenging	3,2	9,4
	Nieuwe huur	2,0	6,2
	Totaal	5,2	8,2
Frankrijk	Huurverlenging	3,6	7,9
	Nieuwe huur	0,8	7,9
	Totaal	4,4	7,9
Italië	Huurverlenging	8,2	14,0
	Nieuwe huur	9,5	7,5
	Totaal	17,7	10,5
Spanje/Portugal	Huurverlenging	6,1	-8,1
	Nieuwe huur	3,8	1,7
	Totaal	9,9	-4,4
Turkije	Huurverlenging	7,6	1,5
	Nieuwe huur	1,3	20,1
	Totaal	8,9	4,1
Totaal	Huurverlenging	4,6	6,7
	Nieuwe huur	3,1	6,5
	Totaal	7,7	6,6

LIKE-FOR LIKE INCLUSIEF NETTOHUROPBRENGSTEN GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

(€ mln)		2011			2010			Like-for-like NRI	Totaal Δ
		Like-for-like NRI	Non-standing	Totaal	Like-for-like NRI	Non-standing	Totaal		
Nederland	Retail	112,9	4,7	117,6	112,5	5,4	117,9	0,4%	-0,3%
	Kantoren	5,4	0,0	5,4	4,7	0,1	4,8	13,8%	11,6%
	Totaal	118,3	4,7	123,0	117,2	5,5	122,7	0,9%	0,2%
Frankrijk	Retail	79,2	5,2	84,4	80,1	4,2	84,3	-1,1%	0,2%
	Kantoren	12,4	0,9	13,3	13,8	3,9	17,7	-10,4%	-24,7%
	Bedrijfsruimten	0,1	0,1	0,2	0,1	3,1	3,2	NR	NR
	Totaal	91,7	6,2	97,9	94,0	11,2	105,2	-2,5%	-6,9%
Italië	Retail	79,5	15,9	95,4	75,6	2,3	77,9	5,2%	22,4%
Spanje/Portugal	Retail	41,1	5,1	46,2	41,2	2,5	43,7	-0,4%	5,5%
Duitsland	Retail	21,1	8,9	30,0	23,4	0,2	23,6	-10,1%	27,2%
	Kantoren	1,2	0,0	1,2	0,8	0,0	0,8	52,2%	52,2%
	Totaal	22,3	8,9	31,2	24,2	0,2	24,4	-8,0%	28,0%
Turkije	Retail	26,5	12,9	39,4	20,6	0,9	21,5	28,4%	83,1%
	Retail	360,3	52,7	413,0	353,4	15,5	368,9	1,9%	11,9%
	Kantoren	19,0	0,9	19,9	19,3	4,0	23,3	-1,9%	-14,6%
	Bedrijfsruimten	0,1	0,1	0,2	0,1	3,1	3,2	-20,0%	-95,0%
Totaal		379,4	53,7	433,1	372,8	22,6	395,4	1,7%	9,5%

De verhoging komt boven op de indexering die al heeft plaatsgevonden. In 2011 is 7,7% (2010: 9,8%) van de jaarlijkse huuropbrengsten herzien door nieuwe verhuur of verlengingen. Dit resulteerde in 6,6% (2010: 3,8%) hogere huuropbrengsten voor dit deel. De grotere toename vergeleken met 2010 is vooral te verklaren door zeer goede verhuurresultaten in Italië. De aflooptdatum van huurcontracten in retail is goed gespreid over de jaren en slechts een relatief klein percentage (9,3%) komt in 2012 in aanmerking voor huurverlenging of nieuwe verhuur.

GEMIDDELDE FINANCIËLE BEZETTINGSGRAAD VAN DE WINKELPORTEFEUILLE

In %	2011	2010
Nederland	97,4	98,0
Frankrijk	92,3	92,1
Italië	98,4	99,3
Spanje/Portugal	94,1	93,9
Duitsland	99,1	99,8
Turkije	99,1	95,3
Totaal retail	96,2	96,2

De bezettingsgraad van de winkelportefeuille van Corio was in 2011 stabiel, op 96,2%. In Nederland, Italië, Duitsland en vooral in Turkije was de bezettingsgraad sterk. De relatief lage bezettingsgraad in Frankrijk valt voornamelijk toe te schrijven aan Grand Littoral in Marseille en Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine. Voor bijna 1 procentpunt van de leegstand in deze markt was sprake van strategische leegstand.

KANTOREN EN BEDRIJFSRUIMTEPORTEFEUILLE

De kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille was eind 2011 goed voor slechts 3% van de totale portefeuille. De waarde van de kantorenportefeuille stond ultimo 2011 op € 207,5 miljoen en van de bedrijfsruimteportefeuille op € 12,7 miljoen.

EXPLOITATIE- EN BEHEERSKOSTEN

De exploitatiekosten stegen in 2011 met € 2,1 miljoen naar € 63,8 miljoen. Als percentage van de bruto theoretische huuropbrengsten daalden de exploitatiekosten, van 13,5% in 2010 naar 13,0% in 2011 onder invloed van de verbeterde efficiëntie van de bedrijfsvoering. De operationele kosten als percentage van de theoretische opbrengsten verschillen aanzienlijk van land tot land.

De hogere percentages voor Nederland, Spanje en Turkije zijn voornamelijk toe te schrijven aan erfpachtkosten. Exclusief deze kosten zou het percentage voor Corio in 2011 10,8% hebben bedragen (2010: 11,4%). In Frankrijk, Italië en Duitsland wordt een groot deel van de exploitatiekosten aan de huurders doorberekend.

EXPLOITATIEKOSTEN ALS % VAN BRUTO THEORETISCHE HUROPBRENGSTEN

	2011	2010
Nederland	15,8	16,3
Frankrijk	10,2	9,2
Italië	7,2	8,7
Spanje/Portugal	18,2	17,4
Duitsland	12,0	8,0
Turkije	15,3	29,1
Totaal	13,0	13,5

De beheerskosten namen met € 1,2 miljoen toe naar € 40,1 miljoen in 2011. Als percentage van de bruto theoretische huuropbrengsten daalden de beheerskosten in 2011 met 30 basispunten naar 8,2%. De efficiëntie verbeterde.

ECONOMISCH KLIMAAT

De Turkse economie hield zich bijzonder goed staande.



EUROPEES ECONOMISCH HERSTEL VERTRAAGT IN 2011

Het begin van 2011 werd gekenmerkt door redelijke groei, maar de staatsschuldencrisis verlamde de economie in de tweede helft van het jaar. De achteruitgang viel samen met verslechterende omstandigheden op de kapitaalmarkten. In het eerste kwartaal steeg het BBP in de eurozone met 0,8% op kwartaalbasis en in het tweede en derde kwartaal met 0,2%.

De verschillen tussen de landen van Europa waren groot. Binnen de eurozone droegen vooral Frankrijk en Duitsland bij aan de groei en daarbuiten deden Zweden en Polen het goed. Het BBP in deze markten werd hoofdzakelijk gedragen door de groei van de particuliere vraag. De zwakste prestaties werden neergezet door landen met de hoogste schulden of landen die zwaar getroffen waren door de bankencrisis of door het uiteenspaten van de zeepbel op de huizenmarkt, zoals Griekenland, Spanje en Italië.

De Nederlandse economie groeide in het eerste halfjaar relatief sterk, maar vertraagde in het derde kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor. De op export gerichte Nederlandse economie had te lijden onder de kwakkelende mondiale vraag. Duitsland toonde zich echter relatief sterk en deed

het beter dan het gemiddelde van de EU gebaseerd op de exportvraag uit niet-Europese landen. Buiten de Europese Unie hield de Turkse economie zich bijzonder goed staande. Ondanks een achteruitgang van de export naar de belangrijkste Europese exportmarkten van Turkije bleef de groei robuust, vooral onder invloed van de stijgende investeringen en groei van de particuliere vraag.

De staatsschuldencrisis in de eurozone, die in de loop van het jaar ernstiger werd, viel samen met de verslechterende economische situatie in de VS en de EU en met inspanningen om de inflatie in de opkomende markten te drukken. Deze ontwikkelingen hadden op hun beurt gevolgen voor de wereldhandel en knaagden aan de groei in Europa.

GEMATIGDE GROEI VAN HET BESTEEDBAAR INKOMEN

Door de zwakke economische omstandigheden in 2011 kwam de groei van het besteedbaar inkomen onder druk te staan. Consumenten waren minder goed in staat om de bestedingen op te schroeven. De gematigde gemiddelde groei van het besteedbaar inkomen in de eurozone hield direct verband met het gecombineerde effect van de inflatie en werkloosheid. Terwijl consumenten in Duitsland, Frankrijk en Nederland hun besteedbaar inkomen nog zagen stijgen, was

er in Spanje en Italië sprake van achteruitgang in het besteedbaar inkomen.

Het besteedbaar inkomen wordt in grote mate bepaald door de arbeidsmarkt. Tot medio 2011 waren de arbeidsmarktomstandigheden in de eurozone stabiel. Toen de economische groei in de tweede helft van 2011 vertraagde, stagneerde de groei van de arbeidsmarkt en steeg de werkloosheid in alle markten waarop Corio actief is, met uitzondering van Duitsland en Frankrijk. De werkloosheid bereikte in Spanje een niveau van meer dan 21%, vergeleken met minder dan 5% in Nederland.

Ook de stijgende inflatie had een negatieve invloed op de groei van het besteedbaar inkomen. Deze stijging werd vooral veroorzaakt door de hogere prijzen van energie- en voedingsgrondstoffen, die in de zomer een hoogtepunt bereikten en voor een deel aan de consument werden doorberekend. De combinatie van de inflatie en werkloosheid temperde de groei van het besteedbaar inkomen in alle landen van de eurozone en droeg bij aan de zwakke groei van de gezinsconsumptie.

CONSUMENTEN TRENDS

Voedingsmiddelen deden het beter dan het non-food segment.



CONSUMENTENVERTROUWEN EN DETAILHANDELSBESTEDINGEN NOG ALTIJD LAAG

De Europese gezinsconsumptie groeide gedurende het verslagjaar marginaal omdat de koopkracht in sommige landen een zeer geringe groei vertoonde en in andere zelfs daalde. De consumptiegroei stond onder druk door het tanende consumentenvertrouwen, dat wegzakte toen de staatsschuldencrisis medio 2011 om zich heen greep. Het consumentenvertrouwen daalde door de toegenomen onzekerheid bij consumenten over hun toekomstige financiële situatie, over baanbehoud en over hun inkomen.

Ondanks dat de totale consumptie in de eurozone enigszins steeg, vertoonde de detailhandelsbestedingen geen groei meer na de zomer. Tegenover een afname in Nederland, Spanje en Italië stond een bescheiden toename van de detailhandelsverkoop in Duitsland en Frankrijk. Turkije vormde hierop een uitzondering – de winkelomzetten vertoonden daar een aanzienlijke groei.

Voedingsmiddelen deden het beter dan het non-food segment. Indicatoren van het non-food segment van de retailmarkt, zoals het voornemen van huishoudens om dure artikelen te kopen, vertoonden in de zomer van 2011 een forse neergang. De verkoop van

kleding, consumentenelektronica en meubels daalde in de eurozone tijdens de tweede helft van 2011 het meest. In tegenstelling tot de slechte resultaten in non-food noteerden voedingsmiddelen echter een gezonde verkoopgroei. Supermarkten die erin slaagden aan de veranderende verwachtingen van de consument te voldoen door uiteenlopende winkelformules te ontwikkelen, zagen hun omzetten stijgen en sommige wisten hun marktaandeel zelfs te vergroten.

MARGES RETAILERS ONDER DRUK: DE CONSUMENT WIL WAAR VOOR Z'N GELD

De winstmarges van retailers stonden in 2011 onder druk door de stijgende prijzen van grondstoffen en het inzakken van de omzetten. De winkelbranche had te maken met hogere prijzen van landbouwproducten die zij slechts ten dele konden doorberekenen aan de consument vanwege de scherpe concurrentie en de prijsgevoeligheid van consumenten. Modezaken en supermarkten die niet inspelden op het veranderende consumentengedrag, kregen de zwaarste klappen te verduren. Deze retailers zagen hun winsten slinken naarmate de productiekosten verder stegen.

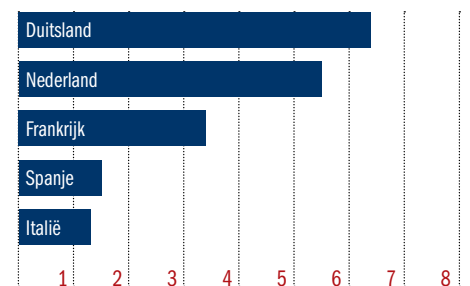
Door de trage economische groei in 2011 werden kansen geschapen voor winkeliers die een goede prijs/kwaliteitsverhouding boden.

Door de verschuiving naar het prijsgevoelige segment, groeide de markt voor prijsvechter-supermarkten evenals die voor huismerken. Ook moderetailers hebben op deze trend ingespeeld en sommige zijn er op deze manier in geslaagd om de totale verkoop te stimuleren. Corio heeft geprofiteerd van deze ontwikkeling. In maart dit jaar tekende Corio een contract met huurder Primark voor de ontwikkeling van het Metropole-complex in Almere, Nederland. In Frankrijk sloot Corio een huurcontract af met de prijsvechter Leader Price voor winkelruimte in Les Portes de Chevreuse, Coignières, ten zuidwesten van Parijs.

MULTICHANNEL RETAILING SLEUTEL TOT SUCCES

De consument maakt in toenemende mate gebruik van internet bij aankoopbesluiten. Internet wordt door de klant steeds meer geïntegreerd in het winkelproces, of het nu is om zich te oriënteren, om daadwerkelijk iets te kopen of voor service en nazorg. In Nederland gebruikt 22% van alle consumenten internet als informatiebron voordat zij een aankoop doen. Van de totale retailomzet in Nederland in 2011 liep 5,5% via internet. In Duitsland was de verkoop via internet het hoogst van alle markten waarin Corio actief is: 6,4% van de totale detailhandelsverkoop. In Italië lag dit percentage het laagste op slechts 1,3% van de totale retailomzet. Opmerkelijk is dat terwijl de meeste retailbranches in 2011 te kampen hadden met dalende omzetten, de verkoop via internet sterke groei vertoonde.

AANDEEL ONLINE WINKELVERKOPEN 2011 %



Bron: Forrester, 2011. NB: Er zijn voor Turkije geen gegevens beschikbaar. In deze cijfers zijn kaartjes voor evenementen wel opgenomen; reistickets zijn hier niet in begrepen.

De gang van de consument naar het internet heeft retailers ertoe aangezet om een multichannel-strategie te ontwikkelen.

In Italië heeft Corio een overeenkomst getekend met Apple in Porta di Roma, Le Gru en in Campania



Daarmee kunnen ze gebruik maken van online kanalen zonder dat dit ten koste gaat van de fysieke verkoop. Multichannel winkelen wordt algemeen beschouwd als de standaard voor de toekomst. Behalve levering aan huis biedt een groeiend aantal winkels de klant nu ook een 'click-and-collect' optie. De consument bestelt het product via internet en kan het vervolgens op een voor hem geschikt tijdstip bij een deelnemende winkel afhalen. Deze strategie is uiterst effectief voor non-food en stelt winkeliers in staat om hun fysieke winkels te vullen met producten die weinig ruimte in beslag nemen en snel over de toonbank gaan. Daarmee kunnen zij de omzet per vierkante meter verbeteren en tegelijk profiteren van de verkoop van grote producten. Een groot aantal huurders van Corio past deze strategie al toe. Ook supermarkten bieden de consument steeds vaker de mogelijkheid om via internet een bestelling te plaatsen en hun boodschappen dan op een geschikt moment in een deelnemende winkel op te halen.

Corio omarmt de multichannel-strategie en steunt retailers bij het online zakendoen. Alle winkelcentra in Nederland bieden bezoekers gratis wifi tijdens het winkelen.

Traditionele winkeliers zijn niet de enigen die de noodzaak inzien om de gang van de consument naar het internet te volgen.

Andersom zien we dat gespecialiseerde internetwinkels nu ook fysieke winkels openen in de winkelcentra van Corio. Corio Frankrijk tekende onlangs nieuwe huurcontracten met het gespecialiseerde internetbedrijf Pixmania (www.pixmania.com) in Grand Littoral en Quais d'Yvry. En Promovacances, een reisbureau dat vooral online actief is, tekende een huurcontract voor winkelruimte in Grand Littoral.

SUCCESVOLLE SEGMENTATIE WINKELFORMULES VOLGT VERANDE- RENDE CONSUMENTENVOORKEUREN

Retailers volgen veranderingen in het gedrag en de voorkeuren van consumenten en passen hun winkelformats daarop aan. Zij vernieuwen hun verkoopkanalen en diversifiëren hun winkelformats om zich op nieuwe locaties te vestigen. In de groei regio's van Europa stijgt de bevolkingsdichtheid en worden huishoudens kleiner.

Inspeland op deze maatschappelijke veranderingen ontwikkelen retailers voortdurend nieuwe winkelformules. Corio helpt de winkelsector daarbij door te differentiëren naar lifestyle-groepen. In Italië heeft Corio een overeenkomst getekend met Apple in Porta di Roma, Le Gru en in Campania en met Hollister in Campania. Beide retailers richten zich op specifieke lifestyle-groepen. Ook in fashion richten winkels zich op verschillende marktsegmenten

door een scala van winkelconcepten toe te passen. Bij het ontwikkelen en herontwikkelen van haar winkelcentra houdt Corio rekening met deze trends. We volgen het consumentengedrag en de marktsegmentatie op de voet en passen onze plannen daarop aan.

Een andere trend is de groeiende populariteit van verse, gezonde voeding. De ontwikkeling van dit opkomende marktsegment sluit aan bij de trend naar gemakproducten en gedifferentieerde winkelformules. Succesvolle supermarkten maken volop gebruik van de mogelijkheden van dit marktsegment door zich meer te richten op verse producten en door het introduceren van nieuwe winkelformules voor de bewuste consument. Zo openen supermarkten bijvoorbeeld kleinere gemakwinkels of winkels op openbaarvervoersknooppunten – vestigingen die kant-en-klare of gezonde, gemakkelijk te bereiden maaltijden verkopen. Wij verwachten dat deze trend zal doorzetten en hebben in onze winkelcentra meer ruimte vrijgemaakt voor de verkoop van vers voedsel – vooral in die winkelcentra die worden herontwikkeld en waar wij meer speelruimte hebben. Dit is bijvoorbeeld het geval in ons Maremagnum project in Barcelona. Op de bovenste verdieping van Maremagnum bevinden zich een markt met streekproducten en eersteklas restaurants.

WAARDERINGEN

TAXATIEPROCEDURE EN METHODE

De operationele en ontwikkelingsportefeuille van Corio wordt iedere drie maanden getaxeerd op marktwaarde. Alle taxaties zijn in overeenstemming met IFRS en externe taxaties worden verricht conform de taxatiestandaarden van het Red Book van de Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) en de internationale taxatiestandaarden van het International Valuation Standard Committee (IVSC). De externe taxaties vinden tweemaal per jaar plaats, op 30 juni en 31 december. Die taxaties betreffen alle operationele beleggingsobjecten die huuropbrengsten genereren en alle beleggingsobjecten in ontwikkeling. De externe taxaties worden verricht door onafhankelijke, gecertificeerde taxateurs met erkende en relevante professionele kwalificaties en ervaring met de plaatselijke markt en de categorie objecten die wordt getaxeerd. Corio geeft de taxateur voldoende informatie om een volledige taxatie te kunnen verrichten. Elke business unit van Corio werkt met minimaal twee onafhankelijke taxateurs. Ten minste een keer in de drie jaar wordt van taxateur gewisseld of wordt deze vervangen. Om de onafhankelijkheid van de taxateurs te waarborgen, zijn de taxatievergoedingen niet direct gerelateerd aan de waarde van de objecten.

Na de internationale aanbesteding die eind 2010 voor taxateurs werd gehouden, zijn op 30 juni 2011 en 31 december 2011 externe taxaties verricht door de drie geselecteerde taxateurs van Corio - CB Richard Ellis, DTZ en Jones Lang LaSalle. De taxateurs bieden Corio één aanspreekpunt binnen hun inter-

nationale centrale taxatieafdeling. Een deel van de portefeuille is nog door de voormalige taxateurs getaxeerd. Het ging daarbij om de Franse kantorenportefeuille (JLL France), een aantal objecten op de verkooplijst van Corio, de vastgoedbeleggingsinstelling Akmerkez (EVA) en de joint venture Porta di Roma (Cushman & Wakefield).

De eerste taxaties die door de nieuwe taxateurs op 30 juni 2011 zijn verricht, waren volledige taxaties. De gebruikte waarderingmethoden zijn de contante waarde-methode en de directe kapitalisatie-methode, waarbij de marktparameters met betrekking tot huur, rendementen en discontovoeten gebaseerd zijn op vergelijkbare, recente markttransacties. Vastgoed met een waarde van minder dan € 25 miljoen wordt getaxeerd op basis van de contante waarde-methode, over een periode van 10 jaar, of de uitgebreide directe kapitalisatie-methode, of beide, afhankelijk van wat in de markt gangbaar is. Objecten met een waarde van meer dan € 25 miljoen worden echter altijd getaxeerd op basis van beide methoden. In alle gevallen worden referentietaxaties voor zowel markthuurlen als rendement opgenomen in het taxatierapport. Voor de taxatie van ontwikkelingsprojecten wordt gebruik gemaakt van de residuele grondwaardemethode. De residuele waarde wordt berekend door de marktwaarde van het object bij oplevering te verminderen met de geschatte resterende kosten – rekening houdend met winst en risico; demarktwaarde bij oplevering wordt bepaald door middel van een van de bovenstaande methodes. Interne taxaties worden

jaarlijks op 31 maart en 30 september verricht door de plaatselijke business units, in overleg met de holding. De interne taxatiemethode is gebaseerd op de directe kapitalisatie-methode waarbij de waarde van de meest recente taxatie wordt bijgesteld aan de hand van recente en relevante veranderingen in marktparameters, zoals rendementen en huur en/of wijzigingen in het object zelf, waaronder de bezettingsgraad en de huren. Als zich in de markt geen belangrijke veranderingen hebben voorgedaan met betrekking tot huur of rendement, of in het object zelf, worden de meest recente externe taxaties alleen aangepast op basis van veranderingen in de huuropbrengsten voor het kwartaal, d.w.z. als gevolg van indexering, nieuwe verhuur en huurverlengingen. Voor objecten in ontwikkeling wordt eveneens een raming van de totale resterende kosten gemaakt.

De hieronder gerapporteerde cijfers zijn exclusief geassocieerde deelnemingen, tenzij anders aangegeven.

BELEGGINGSMARKT

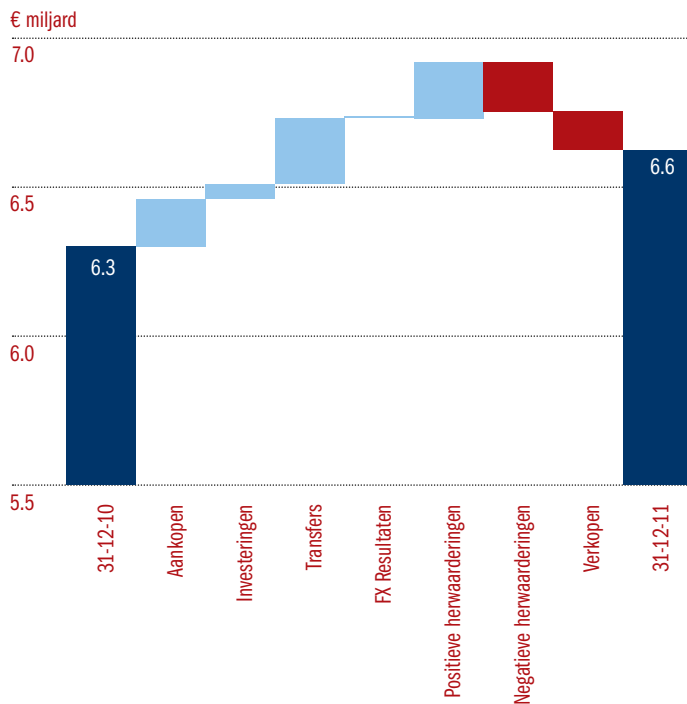
De Europese markt voor directe vastgoedbeleggingen begon in 2011 met een sterk eerste kwartaal, en zette daarmee het herstel dat in 2010 werd ingezet voort. Het totale transactievolume in vastgoed was in dit kwartaal € 28 miljard. Tijdens het tweede en derde kwartaal van het jaar bleef de totale directe vastgoedbeleggingsmarkt robuust met beleggingsvolumes van respectievelijk € 26 miljard en € 28 miljard en in het vierde kwartaal bereikte het volume € 32 miljard. Gespecificeerd naar sector is het

GEWOGEN GEMIDDELD NETTO THEORETISCH RENDEMENT INCLUSIEF GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

	31-12-11	31-12-10	Verskil in basispunten
	NTY	NTY	
Retail			
Nederland	6,5%	6,5%	-
Frankrijk	6,1%	6,1%	-
Italië	6,2%	6,2%	-
Spanje/Portugal	7,2%	7,2%	-
Duitsland	6,5%	6,4%	10
Turkije	8,4%	7,9%	50
Totaal	6,5%	6,5%	-
Kantoren	8,4%	8,0%	40
Bedrijfsruimten	9,8%	9,5%	30
Totaal Corio	6,6%	6,6%	-



VERANDERINGEN IN WAARDE: OPERATIONELE PORTEFEUILLE



aandeel van retail in het totale vastgoedbeleggingsvolume in de loop van 2011 afgenomen. In het eerste kwartaal van 2011 was retail goed voor € 12,2 miljard, oftewel 44% van de totale beleggingen in vastgoed; in het derde kwartaal was dit percentage gezakt tot 30% oftewel € 7,8 miljard en in het vierde kwartaal daalde het verder tot circa 25%.

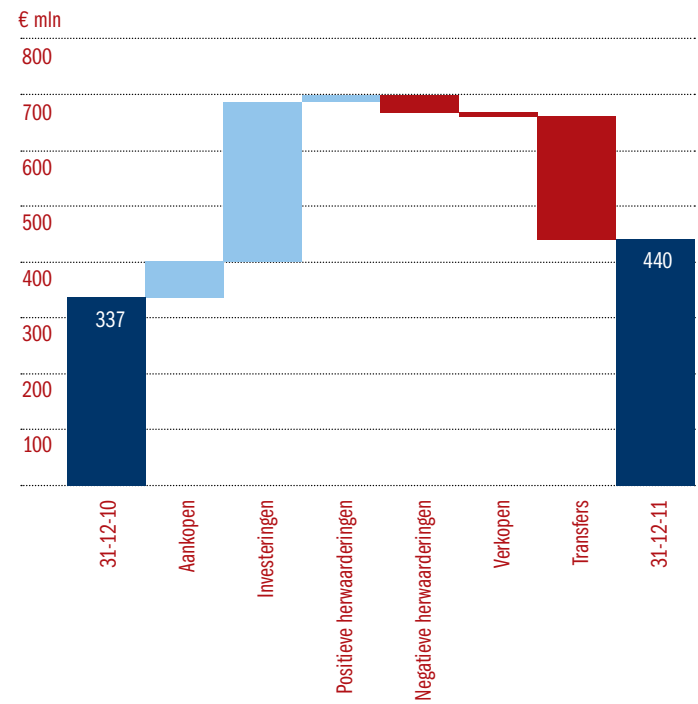
Dit kan grotendeels worden verklaard door een gebrek aan beschikbare eersteklas vastgoedobjecten – risicomijdende beleggers waren immers alleen geïnteresseerd in de beste retailobjecten, die beter bestand zijn tegen een achterblijvende economische groei. Toch stegen de totale gerapporteerde vastgoedbeleggingen in winkels met meer dan 30% ten opzichte van 2010.

De markt voor directe beleggingen in retailvastgoed weerspiegelde in 2011 de verschillen tussen de Europese economieën. In Duitsland, Zweden en de landen van Centraal- en Oost-Europa presteerde de beleggingsmarkt het beste. Frankrijk deed het echter ook verrassend goed en liet ondanks de zwakke economische groei een vrij sterke beleggingsactiviteit zien, vooral in het derde kwartaal van 2011. Corio verwierf een belang van 75,8% in het winkelcentrum Saint Jacques in het centrum van Metz voor in totaal € 96,5 miljoen, met een nettoaanvangsrendement van 6,6%. In het eerste kwartaal van 2011 vond een groot deel van de totale beleggingsactiviteit in winkelvastgoed in Europa plaats in het Verenigd Koninkrijk. Dit kan vooral worden toegeschreven aan een aantal grote

transacties en dan in het bijzonder de aankoop van het Trafford Centre. Door deze transactie werd in het eerste kwartaal van 2011 € 1,8 miljard toegevoegd aan het beleggingsvolume in retailvastgoed in het Verenigd Koninkrijk. Later dat jaar zwakten de beleggingsactiviteiten af door zorgen over de economische groei. Binnen de markten waarin Corio actief is, was eenzelfde diversiteit te zien. De beleggingsmarkten voor winkelvastgoed in Zuid-Europa hadden het moeilijk vanwege de onzekerheid door de staatsschuldencrisis waarmee deze landen kampen. In de eerste helft van 2011 bereikte de activiteit op de Italiaanse beleggingsmarkt het laagste punt sinds 2005. Spanje had ook te maken met een zwak eerste halfjaar, mede omdat beleggers slechts interesse toonden in eenmalige beleggingskansen zoals scherp geprijsde hoogwaardige objecten. Een goed voorbeeld hiervan was de aankoop van het winkelcentrum Splau met een oppervlak van 55,100 m² in Barcelona voor € 189 miljoen.

Daartegenover was er in Duitsland sprake van een aanhoudend sterke interesse van binnen- en buitenlandse investeerders. Veel Duitse investeerders keerden terug naar hun thuismarkt en internationale investeerders werden aangetrokken door de hoge consumentenbestedingen. De belangrijkste transacties waren de aankoop van Perlacher Einkaufsparadies (PEP) in München en een belang van 50% in CentrO in Oberhausen. PEP werd verkocht voor € 415 miljoen met een nettoaanvangsrendement van 4,6% en CentrO ging voor € 270

VERANDERINGEN IN WAARDE: ONTWIKKELINGS PORTEFEUILLE

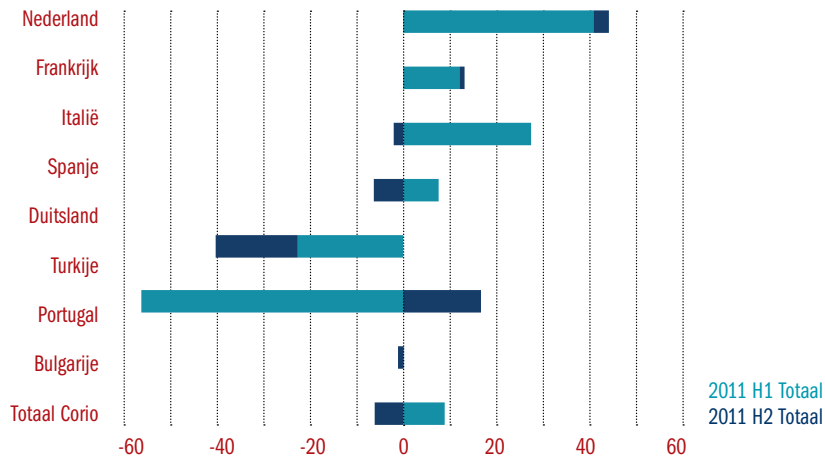


miljoen van de hand. Bij beide deals waren Noord-Amerikaanse pensioenfondsen betrokken. Dit weerspiegelt een bredere trend waarbij niet-gespecialiseerde langetermijnbeleggers op zoek gaan naar directe beleggingen in retailvastgoed in Europa. Dit soort beleggers is vooral geïnteresseerd in joint ventures waarmee ze hun directe belegging in vastgoed kunnen combineren met eigen managementexpertise.

In tegenstelling tot de situatie in Duitsland bleef het op de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt voor retail in 2011 relatief stil. De activiteit op de markt was beperkt tot kleinschalige transacties gedomineerd door binnenlandse investeerders.

De polarisatie van beleggingsactiviteiten in Europa beperkte zich echter niet tot geografische verschillen. De nadruk lag in 2011 opnieuw op eersteklas vastgoed en de meeste beleggers waren geïnteresseerd in dezelfde objecten op A-locaties. Deze vlucht naar kwaliteit weerspiegelt de heersende onzekerheid onder beleggers op de Europese markten. Door de grote vraag naar hoogwaardig winkelvastgoed werden de rendementen in 2011 in de favoriete landen en markten gedrukt. In markten waar de economische onzekerheid toenam, stegen de toprendementen in de tweede helft van 2011. De groeiende onzekerheid heeft de verschillen tussen eerste- en tweedeklas objecten vergroot. Ondertussen onttrok de beleggingsmarkt voor retailvastgoed in Turkije zich aan deze algemene Europese trend. Istanboel had in de loop

HERWAARDERINGEN CORIO PORTEFEUILLE EXCLUSIEF GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN (€ MLN)



van 2011 te maken met een daling van de aanvangsrendementen. Het aantal omvangrijke transacties bleef echter beperkt.

RENDEMENTEN VAN DE PORTEFEUILLE

De staatsschuldencrisis in Griekenland en andere Zuid-Europese landen wakkerde de angst aan dat er een tweede economische crisis op komst was. Als gevolg hiervan kwam er in 2011 een einde aan de compressie van rendementen van de beste objecten die in de tweede helft van 2010 was ingezet. Toch hielden de toprendementen voor winkelvastgoed zoals weerspiegeld in de waarderingen per 31 december 2011 stand. Daarin bleef het rendement van de totale winkelportefeuille van Corio stabiel op 6,5%. Hierin zijn begrepen vastgoedwaarderingen voor alle operationele objecten in de portefeuille inclusief objecten waarin Corio een belang van minder dan 100% heeft.

Op landenniveau varieerden de rendementen echter enigszins. In Nederland zijn de gemiddelde rendementen medio 2011 met 10 basispunten gedaald, maar in de tweede helft van het jaar was er sprake van een ommekeer, waardoor de rendementen per saldo stabiel bleven ten opzichte van eind 2010. Een vergelijkbare situatie deed zich voor in Frankrijk. De rendementen van de Franse retailportefeuille bleven stabiel op 6,1% ten opzichte van ultimo 2010. Dit was het resultaat van een lichte groei van de rendementen voor sommige tweedeklas objecten en voor vastgoed dat met leegstand te maken had, in combinatie met stabiele tot licht

dalende rendementen voor eersteklas vastgoed. Het afgeronde gewogen gemiddelde rendement van de Italiaanse operationele retailportefeuille, die voornamelijk uit eersteklas objecten bestaat, stabiliseerde eveneens op 6,2% ondanks de economische en politieke onrust in Italië en het risico van rentestijgingen. De rendementen van de Spaanse/Portugese retailportefeuille bleven eveneens stabiel op 7,2% dankzij de goede resultaten bij de hoogwaardige objecten Príncipe Pío, Maremagnum en Ruta de la Plata en ondanks een forse stijging van het rendement van vastgoed in Portugal. Het gewogen gemiddelde rendement van de Duitse portefeuille nam met 10 basispunten toe onder invloed van de hogere rendementen van relatief minder gevestigde winkelcentra als Centrum Galerie in Dresden en het pas ontwikkelde Königsgalerie in Duisburg. Het rendement van het gevestigde hoogwaardige winkelcentrum Forum Duisburg daalde daarentegen met 55 basispunten, geheel in lijn met de algemene marktontwikkelingen in Duitsland. De rendementen van de Turkse portefeuille stegen met 50 basispunten ten opzichte van eind 2010 als gevolg van de voorzichtigere inschatting door de nieuwe taxateurs van Turkse objecten buiten Istanboel.

WAARDE VAN DE PORTEFEUILLE

In 2011 steeg de waarde van de operationele vastgoedportefeuille naar € 6.624,6 miljoen van € 6.300,8 miljoen. Totale herwaarderungen in 2011 droegen positief bij, een toename van € 21,8 miljoen. Dit is het saldo van € 188,4

miljoen in positieve herwaarderungen, inclusief € 4,8 miljoen winst op verkochte objecten, en € 166,6 miljoen in negatieve herwaarderungen.

Overige invloeden op de totale waarde kwamen voornamelijk voort uit nieuwe toevoegingen aan de portefeuille, enerzijds door acquisities of ontwikkelingen die in gebruik werden genomen, anderzijds door investeringen in de portefeuille en desinvesteringen. De verschillende componenten van deze waardeontwikkelingen zijn in bovenstaande figuur weergegeven.

Acquisities hadden hoofdzakelijk betrekking op het winkelcentrum Saint Jacques in Metz, Frankrijk, ter waarde van € 96,5 miljoen en Globo 3 in Busnago, Italië, ter waarde van € 53,9 miljoen. Bij overige toevoegingen aan de portefeuille ging het om uitbreidingen en herontwikkelingen die in de verschillende thuismarkten in gebruik werden genomen. Het grootste project dat werd voltooid was Königsgalerie in Duisburg in Duitsland (€ 76,5 miljoen). In Frankrijk opende Nailloux Fashion Village in de buurt van Toulouse (€ 45,8 miljoen) zijn deuren. In Nederland werd de eerste fase van City Plaza in het centrum van Nieuwegein afgerond en het Stadsplein-ontwikkelingsproject in het centrum van Spijkenisse (€ 37,5 miljoen) voltooid. In Italië is de herontwikkeling van de voormalige IKEA-vestiging, waarbij 13.700 m² is toegevoegd aan het winkelcentrum Le Gru in Turijn, voltooid en in bedrijf genomen (€ 40,0 miljoen). Daarnaast is de herontwikkeling gestart van een aantal objecten, onder andere een groot gedeelte van Grand Littoral in Marseille ten bedrage van € 76,2 miljoen; deze objecten zijn naar de ontwikkelingsportefeuille overgeheveld. De desinvesteringen hadden betrekking op vier niet-strategische objecten in Nederland en twee in Frankrijk.

De waarde van de vastgoedportefeuille in ontwikkeling, inclusief grondposities, nam toe naar € 440,0 miljoen, van € 336,8 miljoen. Totale herwaarderungen bedroegen € 19,2 miljoen negatief; € 31,0 miljoen waren negatieve en € 11,8 miljoen positieve herwaarderungen, inclusief verkoopresultaten.

De stijging was daarom hoofdzakelijk toe te schrijven aan nieuwe investeringen in ontwikkelingsprojecten en de acquisitie van het Arneken Galerie-project in Hildesheim, Duitsland (€ 64,5 miljoen), dat deel uitmaakt van de van Multi overgenomen projecten. Zoals gezegd, wordt een aantal objecten, zoals delen van Grand Littoral Marseille (€ 76,2 miljoen), her-

HERWAARDERINGEN VAN DE PORTEFEUILLE IN 2011 EXCLUSIEF GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

(€ mln)	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanjen/ Portugal	Duitsland	Turkije	Bulgarije	Totaal	Totaal % Operationeel
Operationeel									
Retail	35,3	30,0	25,3	2,8	-39,4	-24,2		29,9	0,5%
Kantoren	1,8	-7,9			-1,3			-7,3	-3,7%
Bedrijfsruimten		-0,7						-0,7	-5,2%
Totaal operationeel	37,1	21,5	25,3	2,8	-40,7	-24,2		21,8	0,3%
Operationeel (%)	1,9%	1,2%	2,2%	0,4%	-6,7%	-6,9%		0,3%	
Totaal ontwikkeling	6,8	-8,3	0,0	-1,5	0,4	-15,4	-1,1	-19,2	-4,2%
Ontwikkeling (%)	8,3%	-6,7%	0,0%	-5,8%	0,3%	-21,7%	-8,8%	-4,2%	
Totaal herwaardering	44,0	13,1	25,3	1,2	-40,3	-39,5	-1,1	2,6	0,0%
Totaal %	2,1%	0,7%	2,2%	0,2%	-5,4%	-9,4%	-8,8%	0,0%	

YIELD AND INCOME EFFECT OF REVALUATIONS IN 2011 EXCLUSIEF GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

(€ mln)	Nettomarktwaaarde		Herwaardering 2011		Waardering vergelijkbare portefeuille*			
	31-12-11	31-12-10	€ mln	%	€ mln	totaal %	rendements- effect %	netto inkom- sten effect %
Retail								
Nederland	1.990,0	1.847,4	35,3	1,8%	30,5	1,9%	-1,5%	3,3%
Frankrijk	1.629,3	1.562,9	30,0	1,9%	30,6	26%	1,9%	0,7%
Italië	1.186,2	1.052,4	25,3	2,2%	29,2	2,8%	-1,1%	3,8%
Spnje/Portugal	738,9	748,0	2,8	0,4%	2,4	0,4%	-0,5%	0,9%
Duitsland	549,6	512,0	-39,4	-6,7%	-29,4	-5,7%	-2,5%	-3,2%
Turkije	325,8	343,9	-24,2	-6,9%	-24,2	-6,9%	-10,2%	3,3%
Totaal	6.419,8	6.066,6	29,9	0,5%	39,1	0,7%	-1,2%	1,9%
Totaal Operationeel	6.624,6	6.300,8	21,8	0,3%	29,2	0,5%	-1,5%	2,1%

* Herwaarderingen voor de like-for-like portefeuille zijn inclusief alle objecten die zowel op het eind van 2010 als op het eind van 2011 in de portefeuille zaten, exclusief geassocieerde deelnemingen.

ontwikkeld; deze zijn toegevoegd aan de ontwikkelingsportefeuille. Daartegenover stonden projecten die in bedrijf zijn genomen en van de pijplijn zijn overgeheveld naar de operationele portefeuille. Eén ontwikkelingsproject in Caen, Frankrijk, is verkocht.

HERWAARDERING VAN DE PORTEFEUILLE

In 2011 bleven de waarderingen stabiel terwijl de economische en politieke crisis zich in de Europese Unie verder uitbreidde. De algehele herwaardering van operationeel vastgoed was in 2011 licht positief: 0,3%. De herwaardering van de ontwikkelingsportefeuille was 4,2% negatief, vooral als gevolg van de voorzichtigere inschatting van de taxateurs van de verwachte prestatie voor specifieke ontwikkelingsprojecten in Duitsland en Turkije. De herwaarderingsresultaten per land en per sector in 2011 zijn in bovenstaande figuur en tabel weergegeven.

De totale herwaardering resulteerde in positieve resultaten in Nederland, Frankrijk en Italië. In de eerste twee landen is dit een weerspiegeling van de min of meer stabiele economie en de nog altijd sterke vastgoedbeleggingsmarkten in combinatie met een portefeuille van stabiel presterende objecten. In Italië vloeit de posi-

tieve herwaardering voort uit de kracht van de portefeuille van hoogwaardige objecten die het hele jaar door sterk presteerden. In het laatste kwartaal van 2011 resulteerde de uitbreiding van de staatsschuldencrisis in Zuid-Europa echter in een toename van aanvangsrendementen voor B-locaties in Italië en daarmee in een lichte neerwaartse herwaardering van de Italiaanse portefeuille.

De grootste bijdrage aan de positieve herwaardering van de operationele portefeuille in Nederland (totaal € 69,5 miljoen) werd geleverd door Hoog Catharijne in Utrecht (€ 23,5 miljoen hoger), het pas gerenoveerde en uitgebreide City Plaza in Nieuwegein (€ 9,6 miljoen hoger) en door Alexandrium in Rotterdam (€ 6,2 miljoen hoger). Wat betreft vastgoed in ontwikkeling werden positieve herwaarderings geleverd door de Hoog Catharijne-projecten De Vredenburg (€ 5,2 miljoen hoger) en Singelborch (€ 3,7 miljoen hoger).

In Frankrijk (totaal € 49,8 miljoen) waren de herwaarderings positief voor het pas geopende Nailloux Fashion Village in de buurt van Toulouse (€ 10,7 miljoen hoger), Portes de Chevreuse in Coignieres (€ 10,7 miljoen hoger), dat vorig jaar zijn deuren opende, en CC Nice TNL in Nice (€ 8,4 miljoen hoger). De bijdrage

aan de positieve herwaarderings in Italië (totaal € 30,0 miljoen exclusief geassocieerde deelnemingen) werd voor het grootste deel door drie objecten geleverd, namelijk Campania in Napels (€ 12,6 miljoen hoger), het uitgebreide Le Gru in Turijn (€ 7,9 miljoen hoger) en Grandemilia in Modena (€ 5,5 miljoen hoger). De herwaardering van de geassocieerde deelneming Porta di Roma in Rome (niet in de tabel opgenomen) was eveneens positief (€ 7,0 miljoen hoger).

Negatieve herwaarderings in deze landen hebben betrekking op objecten met structurele problemen die moeten worden opgelost of op (her)ontwikkelings die onlangs zijn voltooid. Wat deze laatste betreft gaat het om nieuwe ontwikkelde winkelcentra die hun positie in hun verzorgingsgebied nog moeten vestigen. In de meeste gevallen hebben deze projecten huurgarantie; de taxateurs hebben zich echter gezien de huidige economische malaise terughoudend opgesteld. Negatieve herwaarderings in Nederland (in totaal € 33,4 miljoen lager) betroffen het onlangs (her)ontwikkelde winkelcentrum in Spijkenisse (€ 7,8 miljoen lager), 't Circus Almere (€ 7,3 miljoen lager), en de geplaaagde woonboulevard, Meubelplein in Leiderdorp (€ 3,2 miljoen lager). In Frankrijk (in totaal € 32,2



miljoen lager) ging het om Grand Littoral Marseille (in totaal € 16,5 miljoen lager inclusief de herontwikkelingszones) en Quais d'Ivry sur Seine (€ 7,2 miljoen lager). De negatieve herwaardering in Italië (in totaal € 4,8 miljoen lager exclusief geassocieerde deelnemingen) had voornamelijk te maken met de herontwikkelde voormalige IKEA-vestiging in Turijn (€ 3,8 miljoen lager). Deze herontwikkeling heeft daarentegen waarde toegevoegd aan Shopville Le Gru, waardoor de negatieve herwaardering werd gecompenseerd en uitkwam op € 4,1 miljoen positief. De geassocieerde deelneming Città Fiera in de buurt van Udine werd ook getroffen (€ 4,9 miljoen lager).

In Spanje bleef de portefeuille min of meer stabiel omdat de positieve herwaarderingen voor eersteklas vastgoed negatieve herwaarderingen voor minder hoogwaardig vastgoed en voor objecten die met leegstand of huurverlagingen werden bedreigd, compenseerden. De grootste positieve herwaardering betrof Príncipe Pio in Madrid (€ 11,0 miljoen hoger bij een totaal van € 18,9 miljoen) en de grootste negatieve herwaarderingen Sexta Avenida in Madrid en Gran Turia in Valencia (respectievelijk € 7,5 en € 2,7 miljoen lager bij een totaal van € 10,7 miljoen).

De totale herwaarderingen waren zowel in Duitsland als in Turkije negatief. In Duitsland betrof dit vooral Centrum Galerie in Dresden (€ 38,6 miljoen lager). Dit kan hoofdzakelijk worden toegeschreven aan het feit dat de voorgenomen investering ter verbetering van de prestaties van het winkelcentrum in de waardering werd opgenomen. In Duisburg werd de negatieve herwaardering van het onlangs voltooide Königsgalerie (€ 10 miljoen lager), dat zijn marktsucces nog moet bewijzen en stabiliseren, gedeeltelijk gecompenseerd door de positieve herwaardering van Forum Duisburg (€ 9,2 miljoen hoger).

Turkije had te maken met negatieve herwaarderingen in de eerste helft van het jaar als gevolg van een hertaxatie van de portefeuille door de nieuwe taxateurs. In de tweede helft van 2011 kregen de vastgoedobjecten positieve herwaarderingen dankzij de sterke Turkse economie en goede resultaten op de retailmarkten. Anatolium in Bursa (€ 25,8 miljoen lager) en Teras Park in Denizli (€ 4,8 miljoen lager) werden over het jaar als geheel negatief hergewaardeerd. Objecten in Malatya en Tarsu hadden ook te maken met negatieve herwaarderingen (in totaal € 15,4 miljoen lager). Voor het overige vastgoed resulteerde het waarderingsproces in positieve

herwaarderingen (in totaal € 6,5 miljoen hoger).

Herwaarderingen voor 2011 zijn ook berekend op like-for-like basis. Hierbij werd alleen rekening gehouden met objecten die zowel eind 2010 als eind 2011 in de portefeuille zaten en die in de tussenliggende periode niet waren herontwikkeld. Met deze benadering kan bij de herwaardering een onderscheid worden gemaakt tussen enerzijds de invloed van veranderingen in huuropbrengsten en anderzijds de invloed van rendementsontwikkelingen.

De herwaardering van de vergelijkbare portefeuille was 0,5%, voornamelijk dankzij verbeteringen aan de inkomstenkant van 1,2% door indexering, nieuwe verhuur en huurverlengingen. Het totale effect van rendementsontwikkelingen op de herwaardering was licht negatief omdat het rendement in de vergelijkingsportefeuille in de meeste landen iets hoger uitviel. Alleen in Frankrijk was er ook sprake van een positief effect van de licht dalende rendementen van eersteklas vastgoed.

ONTWIKKELINGSOVERZICHT

**FRÉDÉRIC FONTAINE (1958)**

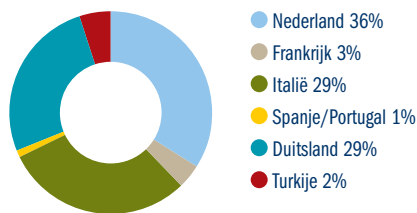
CDO en Lid van de Raad van Bestuur
CEO van Corio France
Benoemingstermijn 1 mei 2008 tot 1 mei 2012
Franse nationaliteit

Nevenfuncties Bestuurslid CNCC (Conseil National des Centres Commerciaux de France) en FSIF (Fédération des Sociétés Immobilières et Foncières)

CORIO WERKT VOORTDUREND AAN DE VERSTERKING VAN DE WINKELPORTEFEUILLE EN DAARMEE OOK VAN HET TOTAALRENDEMENT. WE VERBETEREN HET RISICOPROFIEL VAN DE PORTEFEUILLE

DOOR ONZE VASTGOEDOBJECTEN SELECTIEF TE RENOVEREN EN UIT TE BREIDEN. WE STARTEN NIEUWE ONTWIKKELINGSPROJECTEN EN DOEN GESCHIKTE OVERNAMES EN INVESTERINGEN. EN AAN AL DIE ACTIVITEITEN LIGT ÉÉN DOEL TEN GRONDSLAG: HET CREËREN VAN DUURZAME 'FAVORIETE ONTMOETINGSPLEKKEN'.

SPREIDING PIJPLIJN IN WAARDE



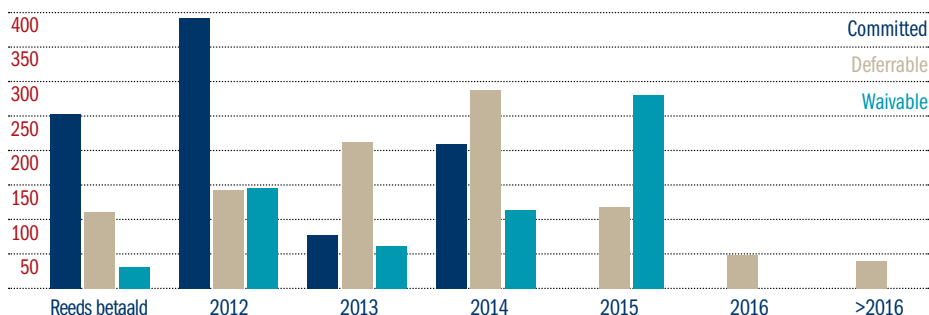
FAVORIETE ONTMOETINGSPLEKKEN CONSUMENT > CONCEPT > GEMEENSCHAP

Voor de ontwikkeling van een nieuw winkelcentrum of de herontwikkeling van een bestaand winkelcentrum tot een favoriete ontmoetingsplek zijn de volgende elementen van essentieel belang: **1. Vaststellen project.** Het begint met een diepgaand inzicht in de lokale bevolking en consumenten. **2. Concept en winkelmix.** We brengen vervolgens in kaart uit welke elementen voor dat specifieke verzorgingsgebied het ideale winkelcentrum bestaat. De nadruk ligt op de ontwikkeling van de juiste maatschappelijke activiteiten voor deze speciale groep. Denk daarbij aan amusement (uitvoeringen, tentoonstellingen, lokale radio en televisie), aan vrijetijdsbesteding als film en sport, en aan eetgelegenheden voor lunch en avondeten. In de juiste mix zitten ook andere functies zoals een postkantoor of een medisch centrum. De voorzieningen moeten van een hoog niveau en gratis zijn: smetteloze toiletten, gratis wifi en kinderopvang. We stemmen de winkelmix af op enquêtes in het verzorgingsgebied en bereiden gesprekken met huurders voor. **3. Ontwerp winkelcentrum.** In samenwerking met de beste architecten ontwikkelen we de 'hardware' van het winkelcentrum: de bouw, opzet, inrichting, hoe de plek eruitziet, hoe deze aanvoelt, hoe het winkelcentrum de formule het beste tot zijn recht laat komen. Een unieke bestemming is geboren. **4. Uitvoering.** De laatste belangrijke stap is de uitvoering. Projectbeheer en discipline van de hoogste kwaliteit zijn vereist om de juiste ambitie waar te maken. De ambitie zoals die in de conceptfase is geformuleerd. Gedurende deze ontwikkelingsperiode worden als onderdeel van ons strenge beleid de risico's zorgvuldig beheerd.

PIJPLIJN

Uitmo 2011 had Corio 29 projecten in de ontwikkelingspijplijn. Die pijplijn bestaat uit eigen (her)ontwikkelingsprojecten, die goed zijn voor 44% van de totale waarde van de pijplijn; het resterende deel (56%) zijn turnkey-projecten. De projecten in de pijplijn worden naar gelang de

BETALINGSSCHEMA PIJPLIJN € MLN



status van het project onderverdeeld in committed, deferrable en waivable (gecommitteerd, uitstelbaar en annuleerbaar). In tegenstelling tot projecten in de committed pijplijn zijn projecten in de deferrable en waivable pijplijn nog niet van start gegaan. Corio heeft in die fase volledig zeggenschap en bepaalt wanneer het juiste moment is aangebroken om zich definitief te committeren. Een project in de waivable pijplijn kan te allen tijde worden geschrapt zonder dat daarvoor Corio financiële consequenties aan vastzitten. Investeringsprojecten worden alleen tot de vaste of variabele pijplijn gerekend als ze naar verwachting extra inkomsten voor dat project genereren. Hieronder vallen dus niet de kapitaalinvesteringsprojecten die de kwaliteit van een object verbeteren maar naar verwachting geen extra huur opleveren.

Projecten worden continu geëvalueerd op basis van het risico rendementsprofiel in het licht van de wijzigende marktomstandigheden enerzijds en de (lange)termijnstrategie van Corio anderzijds. Die evaluatie was in 2011 aanleiding voor de verwijdering van een project in Turkije. Door de omstandigheden en lange (aan)looptijden van dit soort winkelprojecten en de bedragen die daarmee gemoeid zijn, kunnen de opleveringsdata en daarmee tevens het verwachte rendement elk moment veranderen en deze worden daarom nauwlettend bewaakt.

Projecten in de committed pijplijn waren ultimo 2011 gedaald naar € 926,0 miljoen (inclusief € 251,6 miljoen reeds geïnvesteerd) vergeleken met € 1.182,1 miljoen (inclusief € 237,9 miljoen reeds geïnvesteerd) eind 2010. De fixed pijplijn bestaat uit 12 projecten, zeven nieuwe en vijf

herontwikkelingen of uitbreidingen. In 2011 zijn zes projecten uit de committed pijplijn in bedrijf genomen: Kopspijker/Stadsplein in Spijkenisse, Middenwaard in Heerhugowaard, Globo III in Busnago, Cityplaza in Nieuwegein, Königsgalerie in Duisburg en Nailloux Fashion Village in de buurt van Toulouse. In Italië is het laatste deel van de voormalige IKEA-vestiging (bij Shopville Le Gru) weer in bedrijf genomen (zie geografisch overzicht over Italië). Per 31 december 2011 bedroeg het rendement op de totale kosten van de projecten in de committed pijplijn 6,5% (geschatte nettohuuropbrengsten als percentage van de investeringen, inclusief financieringskosten en project management kosten).

Projecten in de deferrable en waivable pijplijn waren ultimo 2011 goed voor een totale investering van € 1,6 miljard (2010: € 1,9 miljard), inclusief € 141,3 miljoen (2010: € 141,5 miljoen) reeds geïnvesteerd. Deze categorie van de pijplijn bestond uit 17 projecten, waarvan er zeven nieuw waren en tien herontwikkelingen. Het rendement op de totale kosten zoals hierboven gedefinieerd bedroeg ultimo 2011 7,2% voor de totale pijplijn.

REEDS GEÏNVESTEERD EN ZEKERHEDEN

Het is beleid bij Corio om zekerheden (zoals een bankgarantie) te verlangen voor bedragen die Corio al heeft geïnvesteerd in projecten die nog kunnen worden geannuleerd. De reeds geïnvesteerde bedragen in de eigen ontwikkelingsprojecten van Corio maken daarentegen al deel uit van de ontwikkelingsportefeuille van Corio. Deze bedragen worden in de geconsolideerde balans verantwoord onder 'vastgoed in ontwikkeling'.

OVERZICHT PIJPLIJN (€ MLN) 31 DECEMBER 2011

	Committed	Deferrable	Waivable	Total	% of total
Reeds geïnvesteerd	251,6	110,3	31,0	392,9	16%
Nog te investeren	674,4	845,6	599,0	2.119,0	84%
Totale pijplijn	926,0	955,9	630,0	2.511,9	100%
% of totaal	37%	38%	25%	100%	

ONTWIKKELING IN ACTIE



HOOG CATHARIJNE IN UTRECHT

Het meest bezochte winkelcentrum van Nederland bevindt zich halverwege een 20-jarig herontwikkelingsplan. Gezien de lange ontwikkelingstermijn en de enorme reikwijdte van de activiteiten moet Corio ervoor zorgen dat het project kan rekenen op optimale commerciële en technische ondersteuning. Ook wordt het project op deze manier voortdurend bewaakt. De Vredenburg, het eerste deel van het project, gaat het derde kwartaal van 2012 open.

MARKTHAL IN ROTTERDAM

Markthal Rotterdam is een overdekte hal met marktkramen vol verse kwaliteitsproducten in combinatie met restaurants, winkels en een supermarkt. Met de eerste fase, de bouw van het parkeerterrein in eigendom van de gemeente, is al een begin gemaakt. De bouw van de feitelijke markthal begint in het derde kwartaal van 2012 en wordt afgerond in het tweede kwartaal van 2014. De bijzondere architectuur en innovatieve commerciële concepten in combinatie met de hoge bezoekersaantallen in dit deel van de stad leveren een spannende nieuwe bestemming op in hartje Rotterdam. Totale investering: € 46,0 miljoen, BVO 11.300 m².



GRAND LITTORAL IN MARSEILLE

De renovatie van het winkelcentrum en herinrichting van de twee delen Azur en Emeraude is van start. Corio gaat het winkelcentrum herpositioneren met nieuwe winkels die als trekker fungeren, met binnen en buiten aantrekkelijke gebieden voor evenementen, een nieuwe buitenkant en moderne 'look & feel'. De renovatie vindt plaats in 2012. Zone Azur gaat naar verwachting weer open in het eerste kwartaal van 2013, zone Emeraude in het vierde kwartaal van datzelfde jaar. Totale investering: € 24,4 miljoen, BVO 29.200 m².

MAREMAGNUM IN BARCELONA

De herstructurering van de bovenste verdieping wordt in maart 2012 afgerond. Het project beslaat 4.100 m² BVO aan winkels en terrassen die zijn omgebouwd tot 'inside-outside' kwaliteitsrestaurants en een markt met streekproducten. Een aantal zeer stijlvolle restaurants van Barcelona opent hier de deuren. Zij bieden uitstekende lunch- en diner mogelijkheden met uitzicht op zee en de jachthaven. Het project is naar verwachting bij de opening in maart 2012 vrijwel volledig verhuurd. Totale kosten: € 11,1 miljoen.





PALAZZO DEL LAVORO IN TURIJN

Corio tovert deze icoon van een vervlogen tijd om tot een winkelcentrum voor een nieuwe generatie. Het nieuwe palazzo biedt de consument een uitgelezen kans om af te spreken op een plek met kwaliteitseetgelegenheden, unieke evenementen, een markt met verse producten en aantrekkelijke merken. De opening is gepland voor 2014. Totale investering: € 160,7 miljoen, BVO 28.000 m².

MARGHERA IN VENETIË

Met de bouw van dit winkelcentrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van 38.800 m² is eind 2011 een begin gemaakt. Er zijn al flinke stappen gezet met het ontwerp, de vergunningen en de directe omgeving van het project, die een geplande opening in het tweede kwartaal van 2014 mogelijk moeten maken. Samen met de Multiplex-bioscoop en de doe-het-zelf-winkel Leroy Merlin die naast Marghera liggen, wordt het winkelcentrum de belangrijkste winkelbestemming in de regio. Totale investering: € 188,3 miljoen.



CENTRUM GALERIE IN DRESDEN

Sinds de opening in september 2009 kan de Centrum Galerie dankzij de A-locatie rekenen op goede bezoekersaantallen. Door zwakke plekken in de formule en een slechte winkelmix wordt het volledige potentieel echter niet gerealiseerd. Corio is daarom van start gegaan met een omvormingsproject dat het winkelcentrum moet verbeteren. Er komt een nieuwe krachtige huurder die als trekker fungeert, we gaan de afdeling eet- en drinkgelegenheden op de eerste verdieping verplaatsen en uitbreiden en de veelzijdigheid van de winkelmix vergroten met nieuwe namen. Het proces wordt gefaseerd uitgevoerd om overlast voor de huurders tot een minimum te beperken.

BOULEVARD BERLIN

De afronding van dit belangrijke ontwikkelingsproject in een eersteklas winkelgebied staat gepland voor september 2012. Boulevard Berlin biedt onderdak aan Zara, Karstadt & Karstadt Sport, Hollister, Saturn, Muji, Cos en veel andere aansprekende merken in een bijzondere architectuur en lay-out. Totale investering: € 364,9 miljoen, BVO 86.000 m².



ARNEKEN GALERIE IN HILDESHEIM

Arneken wordt al meteen bij de opening de grootste winkelbestemming van Hildesheim. De perfecte centrale locatie in combinatie met het interessante aanbod (H&M, Saturn) schept een nieuwe en waardevolle winkelervaring voor de lokale consument. Totale investering: € 101,3 miljoen, BVO 27.800 m².

TARSU IN TARSUS

Het winkelcentrum Tarsu wordt de eerste moderne winkelervaring voor de stad Tarsus. De beste Turkse merken en veel populaire internationale merken zorgen voor een unieke en ongeëvenaarde winkelbestemming voor de 500.000 inwoners van de regio. Huurders zijn onder andere Tesco (hypermarkt), LC Waikiki, Mango, Koton, Defacto, Teknosa en Deichmann. Daarnaast komen er ook een bioscoop en een aantrekkelijke afdeling met eet- en drinkgelegenheden. De geplande opening is vervroegd en staat nu op de rol voor februari 2012. Totale investering: € 51,3 miljoen, BVO 27.200 m².

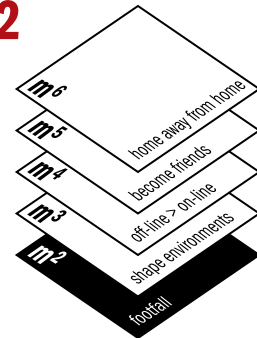


FOOTFALL

PRÍNCIPE PÍO

Príncipe Pío is een eerste klas winkelcentrum in Madrid met een dominante positie op een zeer goede locatie nabij het stadscentrum. Het winkelcentrum zit boven een zeer druk trein- en metrostation en overstapplek voor bussen. De unieke locatie komt de bezoekersaantallen sterk ten goede.

m²





ME VOY A PRINCIPE PIO QUE QUIERO UNA CAMISA Y UN BOLSO #CORIOFMP

Centrum Galerie



Adacenter



Maremagnum



Porta di Roma

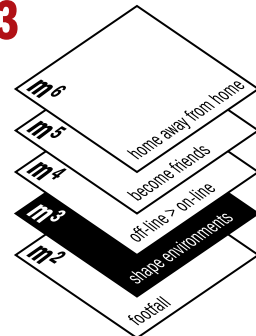


SHAPE ENVIRONMENTS

MARKTHAL

Markthal Rotterdam is een overdekte hal met marktstalletjes vol verse kwaliteitsproducten in combinatie met restaurants, winkels en een supermarkt. De bijzondere architectuur en innovatieve commerciële concepten in combinatie met hoge bezoekersaantallen leveren een spannende nieuwe bestemming op in hartje Rotterdam.

m³





BEN JIJ AL VRIEND VAN MARKTHAL ROTTERDAM OP FACEBOOK? MARKTHALRDAM **#CORIOFMP**

Ludo dans festival, Quais d'Ivry



GruRadio, Le Gru



Gastronomische festiviteiten, Sexta Avenida



Principe Pio

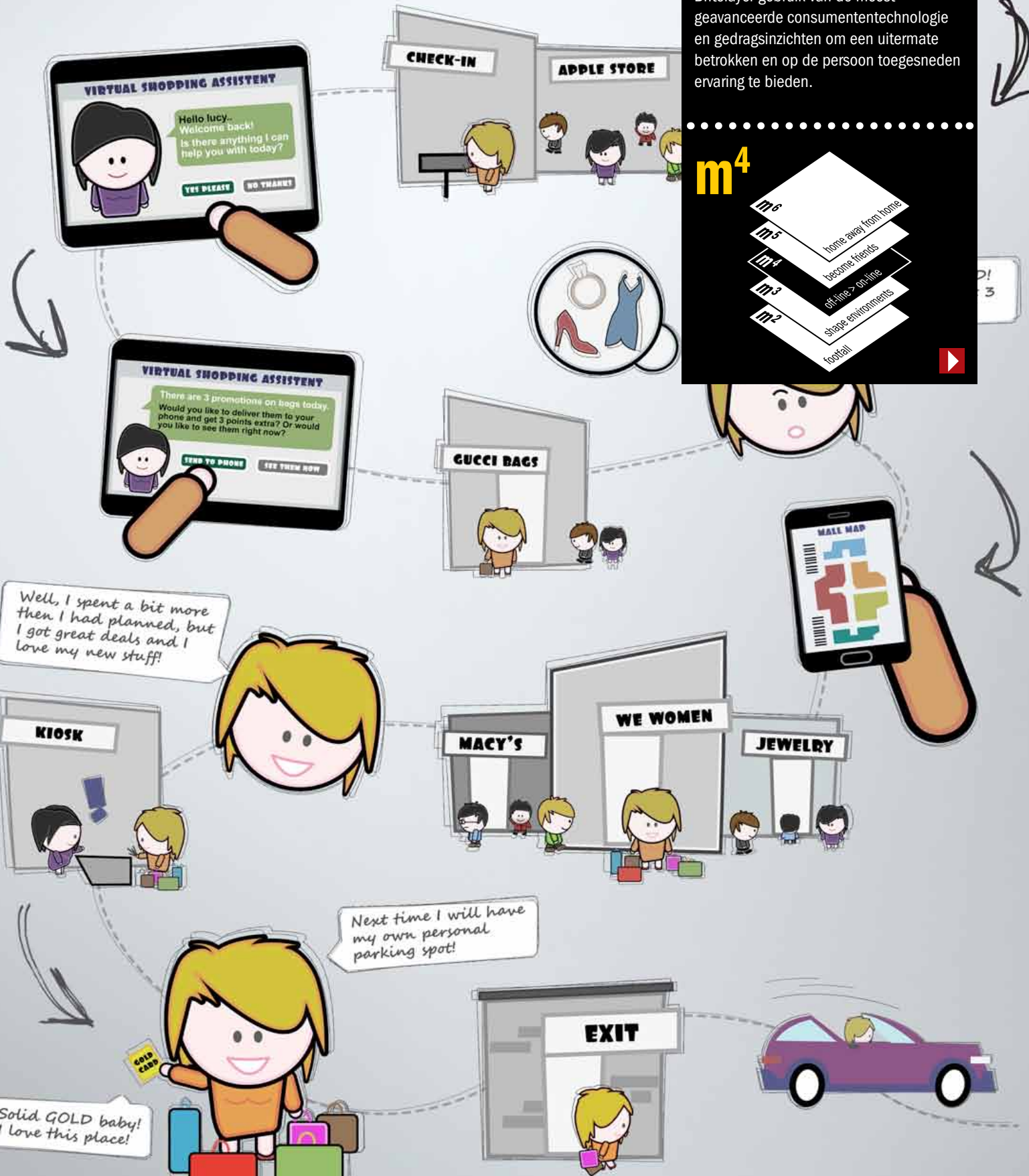
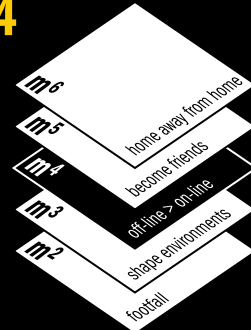


OFF-LINE > ON-LINE

BRITELAYER

Met het Britelayer-initiatief voegt Corio een digitale laag toe aan het winkelcentrum. Via diverse kanalen op één intelligent platform maakt Britelayer gebruik van de meest geavanceerde consumententechnologie en gedragsinzichten om een uitermate betrokken en op de persoon toegesneden ervaring te bieden.

m⁴



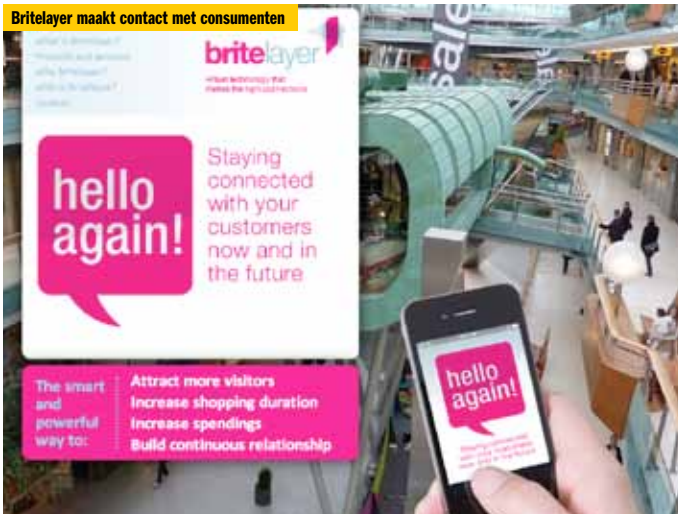


REÇU 1 TUYAU DE MON
PERSONAL SHOPPER VIRTUEL SUR
1 NEW MAGASIN AUJ. GAGNÉ
1 STATUT D'OR EN CLIQUANT ET
TROUVÉ LE JEAN ! PUBLIÉ PHOTOS,
VIENS VOIR ;) **#CORIOFMP**

GruKey créeert een relatie tussen de consument en het centrum



Britelayer maakt contact met consumenten



Interactieve borden in Middenwaard

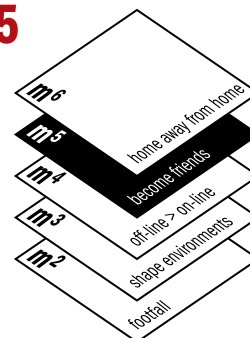


BECOME FRIENDS

PERSOONLIJKE DIMENSIE

Een langdurige relatie met de klant is de belangrijkste pijler van de m⁵ fase. Met de combinatie van fysieke winkelcentra en online aanwezigheid kunnen we persoonlijke aanbiedingen, diensten en ervaringen leveren. Eigenlijk net zoals vroeger bij de SRV man: het persoonlijke contact en dienstverlening.

m⁵





WOW-HO APPENA RICEVUTO
DELLE ROSE ROSSE PER IL
MIO SECONDO ANNIVERSARIO
COL CENTRO COMMERCIALE!
E' SEMPRE BELLO QUANDO
QUALCUNO TI PENSA **#CORIOFMP**

Ze is een fan, op bezoek bij haar favoriete 'glg' bij GruVillage



Persoonlijke shop assistent maakt winkelen meer waardevol en plezieriger



'Stein rijdende service voor u', de service van de melkboer vindt u nu terug in de moderne interactie door op de persoon toegesneden smartphone services

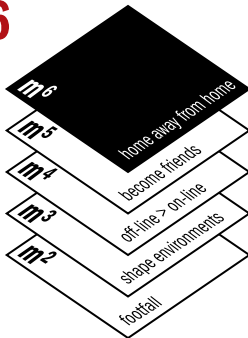




SHARED VALUE

Het uiteindelijke doel en de laatste fase in de FMP-reis valt volledig samen met de duurzaamheidsstrategie van Corio. Een 'thuis buiten de deur' is de ultieme vorm van betrokkenheid bij de samenleving en het realiseren van 'shared value'. De feitelijke producten, dienstverlening en ervaring van een m⁶ winkelcentrum zijn flexibel. Co-creatie met meerdere stakeholders is waar het om draait.

m⁶



HOME AWAY FROM HOME

SHARED VALUE

BUSINESS VALUE

SOCIAL VALUE



IT'S WHERE URBAN LIFE UNFOLDS, DAY AND NIGHT. THE PLACE WE WANT TO BE, WHERE WE FEEL WE BELONG. WELCOME TO FAVOURITE MEETING PLACES.

#CORIOFMP

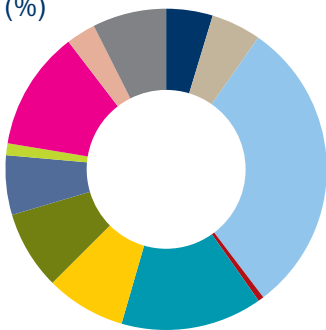


NEDERLAND

HOOFDPUNTEN

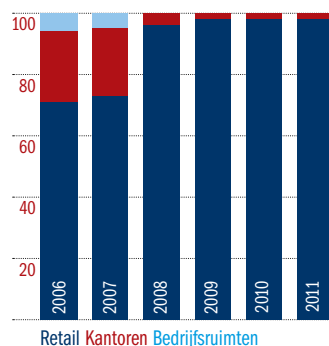
> **FEBRUARI** PRIMARK EN CORIO TEKENEN HUUROVEREENKOMST VOOR DE ONTWIKKELING VAN METROPOLE IN ALMERE > **MAART** CORIO NEDERLAND OP NUMMER 1 IN NEDERLANDSE ROZ/IPD-INDEX > **JUNI** MIDZOMERBIJEENKOMST MET TOP 25 HUURDERS OVER MARKT- EN CONSUMENTENONTWIKKELINGEN, INCLUSIEF DUURZAAMHEID > **SEPTEMBER** CITYPLAZA IN NIEUWEGEIN OPENT 18.000 M² NIEUWE WINKELRUIMTE > WINKELCENTRUM MIDDENWAARD IN HEERHUGOWAARD OPENT NA HERONTWIKKELING > KOPSPIJKER IN SPIJKENISSE ONTHULT NIEUW STADSPLEIN > BOUW METROPOLE IN ALMERE START > **OKTOBER** OPENING WINKELCENTRUM HET PARADIJS IN HOOFDDORP NA HERONTWIKKELING > **NOVEMBER** DUURZAAMHEIDSDAG (11 NOVEMBER) IN EN OM VILLA ARENA, AMSTERDAM > **DECEMBER** CORIO VERKOOPT DRIE WINKELCENTRA: FRANCISCUS ROMANUSWEG IN MAASTRICHT, MARTINUS NIJHOFFLAAN IN DELFT EN HET PARADIJS IN HOOFDDORP VOOR € 43,9 MILJOEN IN TOTAAL > GRATIS WIFI IN ALLE WINKELCENTRA VAN CORIO IN NEDERLAND

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



Retail Kantoren Bedrijfsruimten

BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

De bezoekersaantallen in de Nederlandse winkelcentra vertoonden de laatste paar jaar over het algemeen een lichte daling, net als de rest van de markt. In 2011 bleef dat percentage stabiel met 0,0% (2010: -0,7%). Een zeer positieve bijdrage werd geleverd door Middenwaard in Heerhugowaard. Middenwaard trok vooral 10,3% meer bezoekers door de opening van het op mode gerichte deel van het winkelcentrum op 1 januari 2011, waarmee 9.000 m² aan het BVO werd toegevoegd. Eveneens positief was de bijdrage van Hoog Catharijne in Utrecht (+2,4%; +607.000 bezoekers).

Negatieve bijdragen waren er van de Emmapassage in Tilburg, dat door een grote leegstaande winkelunit 7,2% minder bezoekers trok, en Villa Arena, waar het aantal bezoekers met 9,3% daalde omdat het winkelende publiek zich vanwege de aanhoudende economische onzekerheid nog altijd niet waagde aan dure aankopen voor woninginrichting. Gezien het beperkte aantal omzetgerelateerde huurcontracten op de Nederlandse markt is het niet mogelijk om het omzetniveau in de Nederlandse portefeuille te bepalen.



HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Nederlandse winkelportefeuille is in 2011 met 0,2% gestegen naar € 144,5 miljoen. Tegenover het effect van de verkoop van een aantal kleine winkelprojecten in 2010 en 2011 stond de groei van de huren in de bestaande portefeuille als gevolg van indexering (+1,9%), in combinatie met extra huuropbrengsten van nieuwe of herontwikkelingsprojecten die in operatie zijn genomen.

In 2011 zijn in de Nederlandse portefeuille in totaal 97 nieuwe huurcontracten en 35 huurverlengingen getekend, goed voor 5,2% van de bruto theoretische opbrengsten en voor een toename van de huur met 8,2%.

Door de verslechtering van de economische omstandigheden in combinatie met de moeite die winkeliers hebben om financiering te krijgen, zijn huurders hun winkelportefeuille kritischer onder loep gaan nemen. Onze huurders worden steeds terughoudender en stellen huurverlengingen zo lang mogelijk uit door de Nederlandse wetgeving maximaal te benutten. Huurders zetten zich weer schrap voor een aantal jaren met lagere omzetten. Niettemin zijn er nog altijd huurders die ondanks de economische omstandigheden willen uitbreiden.

De theoretische huur van de bestaande winkelportefeuille groeide in 2011 met 1,0%, minder dan het indexeringspercentage van 1,9%. De belangrijkste negatieve factoren waren de lagere huren bij Villa ArenA in Amsterdam en de lagere parkeerinkomsten in verband met de renovatie van de parkeergarage Rijnkade in Utrecht. De poging om de strategische leegstand te verminderen boekte daarentegen succes en leverde opbrengsten uit tijdelijke verhuur op, vooral in Hoog Catharijne in Utrecht en Cityplaza in Nieuwegein. In de meeste andere winkelcentra wist Corio het huurniveau te handhaven. Overige inkomsten, die hoofdzakelijk verband hielden met kiosken, abri's en reclameborden, lagen met € 0,7 miljoen licht onder het niveau van 2010 (€ 0,9 miljoen). De gemiddelde financiële bezettingsgraad van

verhuurde winkelruimte is in 2011 licht gedaald naar 97,4% (2010: 98,0%). De strategische leegstand steeg als gevolg van renovatie in Hoog Catharijne in Utrecht en diverse andere objecten. Huurderving door leegstand steeg slechts beperkt en onderstreepte de relatieve veerkracht van de Nederlandse portefeuille van Corio op de binnenlandse markt als geheel.

De like-for-like nettohuurgroei voor retail kwam uit op 0,4% (2010: 2,2%). Dit percentage is het saldo van een hogere strategische leegstand en lagere exploitatiekosten (like-for-like € 0,2 miljoen minder). De totale exploitatiekosten bedroegen € 24,2 miljoen, een afname van € 0,8 miljoen oftewel 3,1%.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de winkelportefeuille inclusief investeringen in de pijplijn is in Nederland gestegen naar € 2.078,6 miljoen ultimo 2011, van € 1.918,1 miljoen in het jaar daarvoor. Er is in totaal voor € 169,7 miljoen in de portefeuille en pijplijn geïnvesteerd. Investerings in de operationele portefeuille betroffen vooral Hoog Catharijne in Utrecht (€ 10,3 miljoen), het winkelcentrum Alexandrium in Rotterdam (€ 2,1 miljoen), Cityplaza in Nieuwegein (€ 1,1 miljoen) en Sterrenburg in Dordrecht (€ 0,7 miljoen).

Investerings in de pijplijn van € 152,3 miljoen hadden met name betrekking op Cityplaza in Nieuwegein (€ 65,2 miljoen), Stadsplein/Kolkplein en Kopspijker in Spijkenisse (€ 40,8 miljoen), Middenwaard in Heerhugowaard (€ 22,5 miljoen), Hoog Catharijne in Utrecht (€ 18,3 miljoen), Metropole in Almere (€ 1,6 miljoen) en Het Paradijs in Hoofddorp (€ 1,3 miljoen). In de loop van het jaar heeft Corio de laatste fase Middenwaard in Heerhugowaard in operatie genomen en zijn de verbouwing en uitbreiding van Cityplaza in Nieuwegein voltooid, alsook de herontwikkeling en uitbreiding van de binnenstad van Spijkenisse (15 september). De uitbreiding van Het Paradijs in Hoofddorp opende in oktober de deuren en het complete winkelcentrum is in december voor € 21,3 miljoen verkocht. Corio heeft daarnaast diverse

andere kleine winkelobjecten verkocht, voor nog eens € 30,0 miljoen. De verkopen betroffen Franciscus Romanusweg in Maastricht (€ 11,5 miljoen), Martinus Nijhofflaan in Delft (€ 11,0 miljoen) en Liekeblom in Leek (€ 7,5 miljoen). De operationele winkelportefeuille onderging per saldo een opwaartse herwaardering van € 35,3 miljoen, een toename van de boekwaarde van 1,8% ten opzichte van ultimo 2010. De opwaartse herwaarderingen bedroegen € 66,0 miljoen, de neerwaartse € 31,7 miljoen. Op verkopen boekte Corio een winst van € 1,0 miljoen. Het gemiddelde aanvangsrendement van de Nederlandse winkelportefeuille bleef stabiel: 6,5% ultimo 2011.

PIJPLIJN

De waarde van de totale pijplijn in Nederland bedroeg € 0,9 miljard per jaarultimo (2010: € 1,0 miljard). Van dat totaal is € 83,0 miljoen (2010: € 119,6 miljoen) reeds geïnvesteerd, is € 200,9 miljoen committed en is € 252,4 miljoen waivable. In 2011 zijn de volgende projecten in bedrijf genomen: de laatste fase van Middenwaard in Heerhugowaard, de verbouwde en eerste uitbreiding van Cityplaza in Nieuwegein, het herontwikkelde en uitgebreide stadscentrum van Spijkenisse en de uitbreiding van Het Paradijs in Hoofddorp. Er zijn in 2011 geen nieuwe projecten aan de committed pijplijn toegevoegd. De herontwikkeling van Hoog Catharijne in Utrecht verloopt gefaseerd en valt hoofdzakelijk onder de deferrable pijplijn, met uitzondering van de eerste twee fasen: De Vredenburg en de Singelborch.

KANTOREN

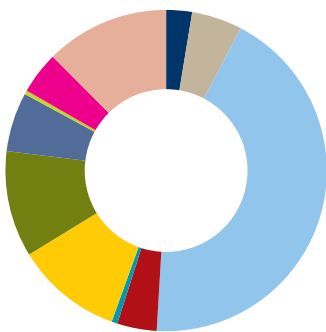
Corio heeft een kleine strategische kantorenportefeuille met een waarde van € 47,0 miljoen. De like-for-like nettohuuropbrengsten van die kantorenportefeuille zijn met 13,8% gestegen, vooral dankzij de ontvangst van een afkoopsom en lagere operationele uitgaven. De gemiddelde financiële bezettingsgraad daalde licht naar 90,6% (2010: 90,9%). De nettohuuropbrengsten zijn gestegen van € 4,8 miljoen in 2010 naar € 5,4 miljoen in 2011.

FRANKRIJK

HOOFDPUNTEN

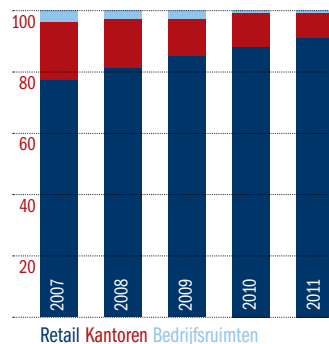
> **JANUARI** VERKOOP PROVENCE-OPÉRA WINKELPASSAGE VOOR € 21,8 MILJOEN > **MEI** ONDERTEKENING EERSTE WINKELCENTRUMOVEREENKOMST MET PIXMANIA IN GRAND LITTORAL, TWEEDE OVEREENKOMST MET PIXMANIA IN QUAIS D'IVRY GETEKEND IN JULI > **JUNI** CORIO FRANCE VERWERFT 75,8% VAN WINKELCENTRUM SAINT JACQUES OP A-LOCATIE IN CENTRUM VAN METZ, TEGEN EEN RENDEMENT VAN 6,6%. > **NOVEMBER** NAILLOUX FASHION VILLAGE, EERSTE FACTORY OUTLET IN ZUID-FRANKRIJK, OPENT IN DE BUURT VAN TOULOUSE, BVO 22.100 M2 > GRAND LITTORAL: OPENING VAN EEN VAN DE EERSTE JD SPORTWINKELS IN FRANKRIJK > **DECEMBER** METZ PRINTEMPS EN KANTOORGEBOUW AMPLITUDE-MILLIPORE IN GUYANCOURT VERKOCHT VOOR RESPECTIEVELIJK € 29,5 MILJOEN EN € 26,0 MILJOEN

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

De bezoekersaantallen in de Franse portefeuille worden gemeten voor 15 winkelcentra, die samen 83% van de winkelportefeuille vertegenwoordigen. Die bezoekersaantallen daalden met 2,6% ten opzichte van 2010, in lijn met de nationale index voor winkelcentra en een indicatie van de grote terughoudendheid van de Franse consument. Ondanks het negatieve klimaat wisten Centre Deux in Saint Etienne, Cotentin in Cherbourg, Les 3 Moulins in Issy le Moulineaux en Nice TNL in 2011 toch hogere bezoekersaantallen te realiseren. De cijfers bleven achter bij La Galerie in Mulhouse, Galerie de l'Espace du Palais in Rouen en Quais D'Ivry in Ivry sur Seine. De detailhandelsverkoop in de Franse winkels waren negatief in 2011. De omzet daalde met 2,1% bij 13 winkelcentra die samen goed zijn voor 79% van de winkelportefeuille. Positieve cijfers werden gemeld door de twee uitschieters Cotentin Cherbourg en Nice TNL. De gemiddelde occupancy cost ratio (brutohuurderslasten als percentage van de omzet) was nog altijd zeer solide in Frankrijk, met 10,1%.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De bruto theoretische huur van de Franse winkelportefeuille steeg met 0,4% naar

Nailloux fashion village, Toulouse



€ 103,8 miljoen, van € 103,4 miljoen in 2010. De indexering was in 2011 licht positief. De Franse ILC index voor commercieel winkelvastgoed daalde met 0,22%. De bouwkostenindex steeg met 1,27%. De totale indexering kwam voor de hele Franse winkelportefeuille per saldo uit op 0,5% positief. Door de verkoop van Metz Megastore en Provence Opera ging de bruto theoretische huur in 2011 omlaag, maar de toevoeging van Metz Saint Jacques en Nailloux Fashion Village zorgde daarentegen voor een stijging gedurende een periode van respectievelijk een halfjaar en vijf weken. De theoretische huur werd ook positief beïnvloed door nieuwe verhuur en huurverlengingen. De belangrijkste nieuwe verhuur vond in 2011 plaats in Grand Place in Grenoble, Centre Deux in Saint-Etienne, Grand Littoral in Marseille, Quais D'Ivry in Ivry Sur Seine en La Grande Porte in Montreuil. Toegespitst op Grand Littoral zijn 10 nieuwe verhuurovereenkomsten gesloten voor in het totaal 1.695 m², oftewel jaarlijkse huuropbrengsten van circa € 1 miljoen. Bij Quais D'Ivry betrof de nieuwe verhuur zes overeenkomsten voor circa 3.200 m² en € 0,4 miljoen aan jaarlijkse huuropbrengsten. Het totale aantal nieuwe overeenkomsten van 53 zorgde voor een groei van de huuropbrengsten met 7,9%. In 2011 zijn daarnaast 13 huurverlengingen voor diverse objecten getekend. Ook in deze gevallen gingen de huuropbrengsten met 7,9% omhoog.

De gemiddelde financiële bezettingsgraad steeg licht naar 92,3% (2010: 92,1%), vooral dankzij de positieve effecten van nieuwe verhuur en de oplevering van nieuwe winkels in La Grande Porte, La Mayenne, Cherbourg Cotentin en retail park Coignières. Voor een deel werden deze positieve effecten tenietgedaan door het vertrek van huurders bij La Galerie, Mulhouse en Espace Du Palais in Rouen.

De nettohuuropbrengsten waren in 2011 stabiel: € 81,4 miljoen. De like-for-like nettohuurontwikkeling was 1,1% negatief (2010: +0,6%). Ontvangen sleutelgeld bedroeg € 2,9 miljoen in 2011, € 0,9 miljoen minder dan het

recordbedrag van € 3,8 miljoen dat in 2010 werd genoteerd. Worden eenmalige posten in 2010 en 2011 buiten beschouwing gelaten, dan komt het like-for-like percentage uit op 0%.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de winkelportefeuille in Frankrijk steeg met 6,7% naar € 1.796,0 miljoen ultimo 2011, van € 1.683,4 miljoen een jaar geleden. Corio heeft een paar niet strategische objecten van de hand gedaan: Provence Opera is in januari voor € 21,8 miljoen verkocht en Megastore Metz in december voor € 29,5 miljoen. Het kleine Brie Compte Robert, waarin Corio een belang van 33% had, ging eveneens weg. Behalve een herwaardering van 1,2% positief waren de overname van Metz Saint Jacques in juni en de voltooiing en opening van Nailloux Fashion Village in november de belangrijkste groeifactoren. In 2011 is in totaal € 20,2 miljoen in een aantal vastgoedobjecten in de operationele portefeuille geïnvesteerd. Het retailaandeel van de totale portefeuille steeg in 2011 naar een niveau van 91,4% in 2011 tegen 88,9% in 2010.

De operationele portefeuille werd ultimo 2011 met € 21,5 miljoen opgewaardeerd, een toename van 1,2% ten opzichte van de boekwaarde vóór herwaardering.

PIJLIJN

De totale pijplijn bedroeg in Frankrijk € 83,5 miljoen per jaarultimo (2010: € 118,2 miljoen), waarvan € 21,3 miljoen (2010: € 47,1 miljoen) reeds is geïnvesteerd. Eind 2011 had Corio France twee projecten in de pijplijn, beide deferrable: Grand Littoral Zone 4 'Azur' en Zone 1 'Emeraude', waarvan de bouw begin 2012 start, en de herontwikkeling en uitbreiding van het project Côte de Nacre in Caen. Dit laatste project heeft de benodigde CDAC-winkelvergunning al binnen. Corio is bezig de layout en het ontwerp verder te optimaliseren.

KANTOREN

Corio heeft in Frankrijk een kleine, te koop staande kantorenportefeuille met een totale waarde van € 155,7 miljoen. De omvang van de portefeuille is verminderd als gevolg van de verkoop van de kantoren Amplitude/Millipore (10.600 m² BVO) in december 2011 voor een bedrag van € 26,0 miljoen en de kantoren in Cote de Nacre in juni 2011 voor een bedrag van € 7,8 miljoen. De waardering van de kantorenportefeuille werd per jaarultimo verlaagd met € 9,8 miljoen, oftewel een vermindering met 6,5% ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2010. De portefeuille bestaat nu uit vier projecten met een totale BVO van 32.400 m²; de grootste daarvan is het Balzac-gebouw met 15.200 m² BVO. De nettohuuropbrengsten van de Franse kantorenportefeuille daalden naar € 11,5 miljoen in 2011 in vergelijking met € 15,8 miljoen in 2010. De belangrijkste oorzaak waren de verkopen in 2010 en 2011 waardoor de nettohuuropbrengsten in 2011 ook lager waren. De gemiddelde financiële bezettingsgraad lag licht lager: 99,3% in vergelijking met 99,5% in 2010.

BEDRIJFSRUIMTEN

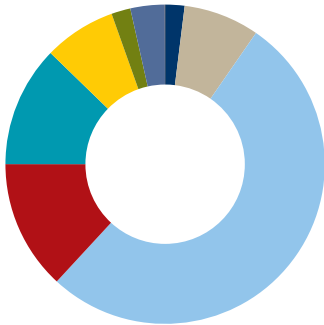
Corio heeft in Frankrijk een kleine bedrijfsruimteportefeuille, die te koop staat. De twee gebouwen bestrijken in totaal 30.000 m² aan oppervlakte. De portefeuille is na de verkopen van 2010 gewaardeerd op € 13,6 miljoen per ultimo 2011, een daling ten opzichte van de € 14,4 miljoen van 2010. De waardedaling is te wijten aan een negatieve herwaardering van 5,1% in 2011. De gemiddelde financiële bezettingsgraad daalde naar 35,4% van 80,1% in 2010. Het volledig verhuurde FNAC Massy is ultimo 2010 verkocht. De leegstand heeft betrekking op bedrijfsruimte Paris Sud Bretagne. Als gevolg van de desinvesteringen zijn de nettohuuropbrengsten gedaald naar € 0,2 miljoen in 2011, in vergelijking met € 3,2 miljoen in 2010. Dit bedrag vertegenwoordigt 0,2% van de totale nettohuuropbrengsten van Corio France.

ITALIË

HIGHLIGHTS

> **MAART** CORIO VERWERFT HET DERDE DEEL VAN WINKELCENTRUM GLOBO IN LOMBARDIJE EN BETAALT CIRCA € 53,9 MILJOEN. GLOBO I EN II ZIJN AL IN BEZIT VAN CORIO > **MEI** SHOPVILLE GRAN RENO IN BOLOGNA MET 1.100 M² UITGEBREID > **JUNI** ONTWIKKELINGSPROEKT MARGHERA IN VENETIË MET 7.400 M² UITGEBREID, EXTRA INVESTERING VAN € 43 MILJOEN > **AUGUSTUS** IKEA HERONTWIKKELING VAN LE GRU IN TURIJN AFGEROND EN FITNESSCENTRUM VIRGIN ACTIVE OPENT ZIJN DEUREN > **NOVEMBER** EXTRA 2.800 M² BVO VERWORVEN VAN HET PORTA DI ROMA WINKELCENTRUM IN ROME, TOTAALOPPERVLAKTE IN EIGENDOM NU 73.500 M² > **DECEMBER** CORIO ITALIA STIJGT IN TOP 25 'GREAT PLACES TO WORK'

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

De bezoekersaantallen in de Italiaanse winkelportefeuille worden gemeten voor acht winkelcentra, die gezamenlijk 92% van de portefeuille vertegenwoordigen. Like-for-like stegen de bezoekersaantallen met 2,1% ten opzichte van 2010. De toename kwam vooral voor rekening van een hoger aantal bezoekers aan Shopville Le Gru (+4,6%) na de volledige ombouw en opening van de voormalige IKEA-winkel. Ook Globo trok meer bezoekers (+9,1%) dankzij de volgende uitbreiding onder de naam Globo IV. Een andere reden voor de toegenomen bezoekersaantallen was het grote aantal zondagen dat de winkels open waren.

Uit onze cijfers blijkt dat het totale aantal bezoekers in de Italiaanse portefeuille in 2011 met circa 5% is gestegen ten opzichte van 2010, naar circa 80 miljoen. Die toename wordt vooral verklaard door de hogere bezoekersaantallen in het al eerder genoemde Le Gru, Globo en

Campania (+2,7%) in het vierde jaar dat dit laatste winkelcentrum in bedrijf was. Ondanks de economische omstandigheden boekten de winkelcentra van Corio Italia stabiele resultaten. De gemiddelde occupancy cost ratio (brutohuurderslasten als percentage van de omzet) was met circa 10,8% stabiel.

De detailhandelsverkopen in de zomer waren in 2011 succesvol maar in het tweede halfjaar vertraagde de afzet. Economische en politieke zorgen, ongebruikelijke weersomstandigheden waardoor de zomer tot medio oktober duurde en regelmatige verkeersverboden om de luchtvervuiling tegen te gaan, lagen ten grondslag aan deze daling. Ondanks al deze uitdagingen was de algehele trend in de verkopen stabiel.

Alle winkelcentra sloten het jaar positief af. De positieve uitschieters waren Shopville Le Gru, Porta di Roma en Campania.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De totale theoretische huur bedroeg in 2011 € 81,9 miljoen, een stijging van 14,9% ten opzichte van 2010. Positieve factor voor de groei van de portefeuille was dat het winkelcentrum Le Vele/Millennium op Sardinië (overgenomen in maart 2010, € 2,7 miljoen) en het in januari 2011 aangekochte Globo III voor het volle jaar meetelden. Dat het volledig verhuurde voormalige IKEA-gebouw in operatie werd genomen had naast de indexering en resultaten uit nieuwe verhuur/huurverlenging een positief effect. Contracten werden in 2011 met 1,9% naar boven geïndexeerd, in vergelijking met 1,0% in



2010. Bij in totaal 30.000 m², dat wil zeggen 129 winkels die samen goed zijn voor 17,7% van de bruto theoretische huur, was sprake van huurverlengingen en nieuwe verhuuractiviteiten. Per saldo leverde dat ondanks het lastige klimaat een verhoging van de huuropbrengsten met 10,5% op.

De bijdrage van de omzetgerelateerde huur aan de huuropbrengsten was in 2011 hoger dan in 2010. In 2011 kwam de omzetgerelateerde huur als percentage van de theoretische huur uit op 2,3%, vergeleken met 2,1% in 2010. Overige inkomsten stegen naar € 4,1 miljoen.

De gemiddelde financiële bezettingsgraad was met 98,4% circa 0,9% lager dan vorig jaar (2010: 99,3%), terwijl de bezettingsgraad ultimo 2011 weer op 98,8% stond. Terwijl er in 2010 veelal sprake was van reële leegstand zagen we in 2011 een toename van de strategische leegstand. De hogere strategische leegstand in Shopville Le Gru hield verband met de verbouwing van het gebied en het verplaatsen van de huurders naar het voormalige IKEA-gebouw. Bij Le Vele en Millennium was de strategische leegstand het gevolg van een verbouwing. De verhuurstrategie van Corio is gebaseerd op een mix van activiteiten en huurders die voor de consument in het verzorgingsgebied interessant zijn. In voorkomende gevallen ondersteunt Corio daartoe huurders selectief en op tijdelijke basis door een huurvrije periode aan te bieden (1% van de theoretische huur). De Italiaanse winkelcentra blijven aantrekkelijk voor de grootste retailers door de combinatie van een lage occupancy cost ratio (brutohuurderslasten als percentage van de omzet) en actief beheer, bijvoorbeeld in de vorm van innovatieve evenementen en marketingprojecten.

Dankzij dat actieve beheer van de winkelcentra kwamen de like-for-like nettohuuropbrengsten uit objecten in deze portefeuille zowel in 2010 als in 2011 5,2% hoger uit. Dit is inclusief de positieve like-for-like huuropbrengsten bij winkelcentra Città Fiera in Udine en Porta di Roma in Rome, die zijn worden verantwoord onder de 'equity'-



methode. De exploitatiekosten daalden met 4,3% van € 6,2 miljoen naar € 5,9 miljoen. Ook dit droeg positief bij aan de like-for-like groei.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de winkelportefeuille van Corio in Italië werd ultimo 2011 gestegen naar € 1.256,4 miljoen, van € 1.189,2 miljoen een jaar eerder. In totaal werd € 15,4 miljoen in de portefeuille en pijplijn geïnvesteerd; positieve herwaarderingen droegen € 25,3 miljoen bij.

Corio heeft in 2011 fase drie van het winkelcentrum Globo tussen Milaan en Bergamo (Noord-Italië) verworven en de investeringsverplichting in ontwikkelingsproject Marghera in Venetië verhoogd, waardoor het totale oppervlakte in dit project toenam tot 30.500 m² BVO, een toename met 7.400 m².

Bij Shopville Gran Reno heeft Corio een middelgrote winkelunit van 1.100 m² aangekocht en daarmee het totale bezit van Corio uitgebreid naar 13.900 m².

De herontwikkeling van de voormalige IKEA-vestiging in Shopville Le Gru bij Turijn (in 2008 door Corio overgenomen) is in 2011 afgerond en overgeheveld naar de operationele portefeuille. Het gebouw biedt de consument 13.700 m² BVO aan extra winkelruimte. Sommige huurders die meer ruimte nodig hadden, zijn van Le Gru naar het voormalige IKEA-gebouw verhuisd, wat weer ruimte bood voor nieuwe huurders in Le Gru en wat het aanbod voor de consument nog interessanter heeft gemaakt. De verbinding tussen dat voormalige IKEA-gebouw en winkelcentrum Le Gru is verbeterd en de interactie tussen de twee locaties is goed, wat bijdraagt aan de winkelervaring. Ook een trekker sinds de afgelopen zomer is het nieuwe fitnesscentrum Virgin Active op de eerste verdieping van het voormalige IKEA-gebouw.

De joint venture van Allianz en Corio, waarin Corio een belang heeft van 50%, heeft in het winkelcentrum Porta di Roma nog 2.800 m² extra aangekocht, die ook hier verbeteringen van



het centrum mogelijk maken. De opening van nieuwe winkels door huurders van Corio hadden positieve effecten. Apple en Hollister openden beide een nieuwe winkel in Campania; Apple en GAP in Le Gru. Er zijn in 2011 in Italië geen objecten verkocht.

De waardering van de operationele portefeuille werd in 2011 met € 25,3 miljoen naar boven bijgesteld, een toename van 2,2% ten opzichte van de boekwaarde per ultimo 2011, vóór herwaardering. Bij het merendeel van de winkelcentra was sprake van een positieve herwaardering. Dat gold in het bijzonder voor Shopville Le Gru in Turijn (€ 4,1 miljoen omhoog) en Campania (€ 12,6 miljoen). De aanvangsrendementen in Italië waren in 2011 in het algemeen stabiel: 6,2% per jaarultimo.

PIJPLIJN

De totale pijplijn van retailprojecten in Italië daalde van € 913,8 miljoen ultimo 2010 naar € 734,9 miljoen eind 2011. Van dat totaal is ultimo 2011 al € 43,9 miljoen geïnvesteerd. De kleinere pijplijn heeft vooral te maken met het feit dat Globo III in operatie is genomen. Het voormalige IKEA-gebouw is herontwikkeld en in juli volledig opengegaan. De committed pijplijn bedroeg ultimo 2011 € 196,6 miljoen (waarvan € 17,5 miljoen reeds is geïnvesteerd). Eind 2010 was dat € 224,1 miljoen (€ 3,2 miljoen reeds geïnvesteerd).

In die committed pijplijn bevat de uitbreiding van het bestaande Campania-project en het turnkey-ontwikkelingsproject Marghera in Venetië. Corio heeft in december een voorlopige overeenkomst getekend voor de uitbreiding van Campania met meer dan 4.000 m² BVO.

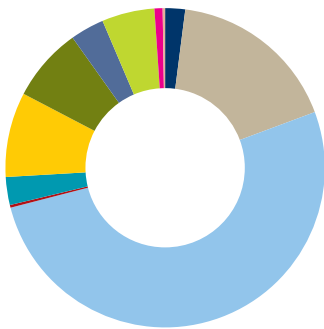
De deferrable en waivable pijplijn bedroegen in 2011 respectievelijk € 160,7 miljoen en € 377,7 miljoen. Het Palazzo del Lavoro-project valt onder de deferrable pijplijn. Het bestaande monument in Turijn en het daarnaast gelegen land worden herontwikkeld en omgebouwd tot een winkelcentrum met een totale BVO van circa 28.000 m². Het winkelcentrum opent naar

SPANJE/PORTUGAL

HOOFDPUNTEN

> **MEI** PERSONEEL CORIO ESPAÑA GROEIT DOOR HET IN HUIS HALEN VAN EEN ONTWIKKEL- EN ACQUISITIEAFDELING EN EEN LEGAL COUNSEL. > **APRIL** VERZORGINGSGBIED GRAN VÍA DE HORTALEZA WORDT AANGEMERKT ALS TOERISTISCH DEEL VAN MADRID EN MAG 22 ZONDAGEN PER JAAR OPEN > **DECEMBER** ENERGIEBESPARINGEN IN WINKELCENTRA DRAGEN NOG EENS 4% BIJ AAN DE 15% DIE AL BESPAARD IS > **DECEMBER** AANTAL BEZOEKERS PRÍNCIPE PÍO BIJNA 13 MILJOEN. DAT IS EEN STIJGING VAN MEER DAN 8% TEN OPZICHTE VAN HET JAAR VAN OVERNAME (2009) > **DECEMBER** WERKZAAMHEDEN VOOR DE ONTWIKKELING VAN DE GOURMETAFDELING OP DE BOVENSTE VERDIEPING VAN MAREMAGNUM (4.100 M²) ZIJN AFGEROND. DIT DEEL KAN IN HET VOORJAAR VAN 2012 OPEN

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

In 2011 daalde het bezoekersaantal in de Spaanse winkelcentra met 1,8% ten opzichte van 2010. De belangrijkste reden was de economische recessie. Príncipe Pío in het stadscentrum van Madrid en Maremagnum in Barcelona waren met respectievelijk bijna 13 miljoen en meer dan 10 miljoen bezoekers de best bezochte winkelcentra in de Spaanse portefeuille.

Príncipe Pío noteerde een toename van 5,7% van het aantal bezoekers. Voor de andere winkelcentra in de portefeuille was het in 2011 al een worsteling om de bezoekersaantallen en verkopen op hetzelfde niveau te handhaven. In lijn met de lagere bezoekersaantallen daalde ook de omzet van de huurders en de parkeerinkomsten. De gemiddelde occupancy cost ratio bedroeg echter 13,2% voor de hele Spaanse portefeuille, hetgeen voldoende is.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De economie in Spanje leefde op na oktober 2010, maar dit zette niet door in 2011. De economische situatie in de regio vormt een uitdaging voor onze operationele portefeuille van € 738,9 miljoen in Spanje en Portugal. Dat dit uiteindelijk slechts een afname van de

Gran Vía de Hortaleza, Madrid, mag 22 zondagen per jaar open



like-for-like nettohuuropbrengsten van 0,4% opleverde, is vooral te danken aan uitschieters bij de winkelcentra in Madrid en Barcelona. De bezettingsgraad van de winkelcentra in Spanje en Portugal verbeterde per saldo van 93,9% in 2010 naar 94,1% in 2011.

De bruto theoretische huuropbrengsten in Spanje en Portugal bedroegen in 2011 € 63,1 miljoen, een toename met 5,1% (€ 3,1 miljoen) ten opzichte van 2010. Deze hogere bruto theoretische huur was voornamelijk te danken aan de acquisitie van Espacio Torreldones in Madrid en Espaço Guimarães in Portugal in april 2010 (bijdrage aan de bruto theoretische huur in het eerste halfjaar 2011 respectievelijk € 2,9 miljoen en € 3,8 miljoen). Uit dit cijfer blijkt hoe lastig het is om leegstaande winkelunits te verhuren. Dat leidt weer tot lagere huren bij nieuwe huurcontracten in sommige winkelcentra. In het geval van huurverlengingen gaan huurders akkoord met licht hogere huren boven op de indexering. Er werden in totaal 117 contracten verlengd of nieuw gesloten; 6,1% van de bruto theoretische huur werd opnieuw verhuurd tegen tegen huurprijzen die 8,1% lager lagen; daartegenover stond dat 3,8% van de bruto theoretische huur werd verlengd tegen 1,7% hogere huurprijzen. Positief was dat de bruto theoretische opbrengsten dankzij indexering met € 1,0 miljoen stegen, negatief dat de parkeerinkomsten met € 0,5 miljoen ofwel 15,4% daalden, naar € 2,9 miljoen. Overige inkomsten, onder andere tijdelijke verhuur zoals kiosken, lagen € 0,6 miljoen lager, een daling van 24,6%.

De nettohuuropbrengsten stegen met 5,5% van € 43,8 miljoen naar € 46,2 miljoen, vooral door de overname van Espacio Torreldones en Espaço Guimarães. Like-for-like daalden de nettohuuropbrengsten met 0,4% onder invloed van de lagere bruto theoretische huur en hogere exploitatiekosten. De financiële bezettingsgraad van de Spaanse portefeuille zakte van 93,5% naar 92,8%. Dit was vooral

Aantal bezoekers Principe Pio's 8% toegenomen since 2009



te wijten aan een hogere leegstand in drie van de elf winkelcentra (Espacio Torreldones, Sexta Avenida en Gran Vía de Hortaleza). In winkelcentrum Ruta de la Plata was sprake van strategische leegstand: de bioscoop wordt omgebouwd in winkelunits voor modeketens (o.a. Inditex). Bij Espaço Guimarães in Portugal steeg de bezettingsgraad van 80,5% naar 82,8%. De leegstand wordt hier nog altijd opgevangen door een huurgarantie. Door de economische omstandigheden in Portugal breidt vrijwel geen enkele retailer uit. Dat maakt het lastig om de resterende leegstaande ruimte te verhuren. Espaço Guimarães is eind 2009 geopend en Corio España is van plan het winkelcentrum te herpositioneren door de relevantie voor en betrokkenheid bij de gemeenschap te versterken. De exploitatiekosten stegen met € 1,0 miljoen ofwel 9,7% en kwamen in 2011 uit op € 11,5 miljoen. De toename hield verband met hogere voorzieningen voor dubieuze debiteuren en afkoopsommen betaald aan huurders.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de portefeuille van Corio España steeg naar € 763,9 miljoen eind 2011, van € 753,4 miljoen ultimo 2010. In de cijfers over 2010 en 2011 is ook het Portugese winkelcentrum Espaço Guimarães begrepen. Door de positieve herwaardering van de in Spanje gevestigde winkelcentra werd € 6,4 miljoen aan de totale waarde van de portefeuille toegevoegd, een stijging van 0,9% ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2010, vóór herwaardering. De totale negatieve herwaarderingen in de Spaanse portefeuille bedroegen € 12,3 miljoen (vrijwel volledig te wijten aan Sexta Avenida in Madrid en Gran Turia in Valencia). De positieve herwaarderingen kwamen in totaal uit op € 18,6 miljoen, het leeuwendeel dankzij Ruta de la Plata in Cáceres en Príncipe Pío in Madrid met positieve herwaarderingen van respectievelijk 9,2% en 6,7%. De investeringen in de Spaanse vastgoedobjecten bedroegen in totaal € 9,3 miljoen en betroffen hoofdzakelijk

Maremagnum gourmet afdeling op bovenste verdieping, Barcelona



de ontwikkeling van de bovenverdieping in Maremagnum in Barcelona. De negatieve herwaardering van het winkelcentrum Espaço Guimarães in Portugal bedroeg € 5,1 miljoen, een daling van de boekwaarde met 5,9% ten opzichte van de waardering ultimo 2010.

De rendementen op kwaliteitswinkelcentra in Spanje bleven in 2011 in het algemeen stabiel; bij secundaire winkelcentra was sprake van een lichte toename. Transacties waren schaars op de Spaanse markt. Wel duidelijk is de voortgaande belangstelling van retailers in winkelcentra op toplocaties. Dankzij onze eersteklas winkelcentra kwam het gemiddelde nettorendement op de portefeuille van Corio in Spanje uit op 6,6% in 2011, een daling van 15 basispunten ten opzichte van het voorgaande jaar omdat de rendementen op topobjecten sterker daalden dan de rendementen op B-locaties omhoog gingen. Per saldo leverde de herwaardering van de totale portefeuille in Spanje en Portugal een positief resultaat op van € 1,2 miljoen.

PIJPLIJN

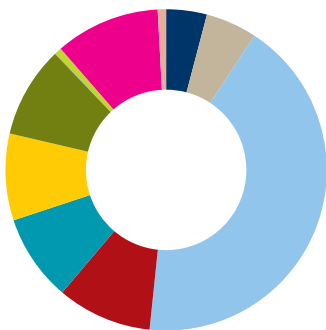
De pijplijn (her)ontwikkelingsprojecten in Spanje bedroeg € 25,3 miljoen (2010: € 24,5 miljoen). Hiervan is € 11,4 miljoen (2010: € 5,1 miljoen) al geïnvesteerd. De committed en deferrable pijplijn bedroegen respectievelijk € 11,1 miljoen (€ 10,2 reeds geïnvesteerd) en € 14,3 miljoen (€ 1,2 miljoen reeds geïnvesteerd). De uitbreiding van het winkelcentrum in La Loma in Jaén (in de deferrable pijplijn), is in afwachting van de goedkeuring van de mede-eigenaar, Carrefour. Corio voert de herontwikkeling en verhuur van de bovenste verdieping van Maremagnum thans uit. Dit project met een BVO van 4.100 m² is opgenomen in de committed pijplijn, die een BVO heeft van circa 4.000 m²; dit project is opgenomen in de committed pijplijn. De werkzaamheden zijn in november 2010 gestart en zullen begin 2012 worden afgerond. Met de beoogde huurdersmix voor de opening in maart 2012 liggen we goed op koers.

DUITSLAND

HOOFDPUNTEN

> **JULI** CORIO HEEFT 50% IN ONTWIKKELINGSPROJECT ARNEKEN GALERIE VAN SPARKASSE OVERGENOMEN. TOTAAL 27.200 M² IN HET STADSCENTRUM VAN HILDESHEIM > **NOVEMBER** OPENING KÖNIGSGALERIE, WINKELCENTRUM IN STADSCENTRUM DUISBURG (18.100 M² BVO) > **JANUARI 2012** ENIGE KANTOOROBJECT IN DUITSLAND VERKOCHT VOOR € 14,9 MILJOEN

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

Het aantal bezoekers van Forum Duisburg en Centrum Galerie steeg in 2011 met 3% en de omzet ging met 4,5% omhoog, voornamelijk dankzij Forum Duisburg. Bij Centrum Galerie daalde de omzet daarentegen met circa 1,5%.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De bruto theoretische huuropbrengsten stegen met € 11,6 miljoen (43,2%) naar € 38,6 miljoen. De belangrijkste reden was dat de winkelcentra Forum Duisburg en Centrum Galerie Dresden, beide eind maart 2010 verworven, voor het volledige jaar bijdragen aan de resultaten, evenals twee maanden Königsgalerie in Duisburg. De indexering leverde eveneens een positieve bijdrage. Nieuwe verhuur en huurverlengingen speelden daarentegen geen rol van belang, aangezien alle winkelcentra nog in de eerste verhuurtermijn zitten.

De gemiddelde financiële bezettingsgraad van alle drie de operationele winkelcentra bedroeg in 2011 99,1%. Dit percentage werd positief beïnvloed door de huurgarantie die Corio van de verkoper heeft ontvangen. Forum Duisburg is voor 100% verhuurd.



Königsgalerie is op dit moment 82% verhuurd; de bezettingsgraad van het winkelcentrum boekt goede vooruitgang. Van de leegstand wordt 50% gedekt door een huurgarantie. Het winkelcentrum is verhuurd aan populaire merken als H&M, Mango, Intersport, DM Drogerie, Gerry Weber en Camp David. In Dresden heeft Centrum Galerie in oktober 2009 de deuren geopend. Het winkelcentrum heeft last van de toegenomen concurrentie in de stad en van het feit dat profiel, huurdersmix en sfeer niet echt onderscheidend zijn. Deze combinatie van factoren heeft geleid tot een leegstandsniveau van 13,4% van het BVO in 2011 (grotendeels gedekt door de huurgarantie). Plannen voor herpositionering worden op dit moment gerealiseerd.

De nettohuuropbrengsten zijn in totaal met € 6,8 miljoen gestegen naar € 31,2 miljoen, waarvan € 30,0 miljoen afkomstig van de drie winkelcentra Forum Duisburg, Centrum Galerie Dresden en Königsgalerie Duisburg. Dit laatste winkelcentrum kan potentieel uitgroeien tot een echte Favourite Meeting Place en aan de verwachtingen van Corio en de consument voldoen. De bezoekersaantallen liggen dankzij de locatie toch al hoog en, als de transformatie eenmaal is afgerond, kunnen ook de omzet en nettohuuropbrengsten gaan stijgen.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de operationele portefeuille in Duitsland bedroeg ultimo 2011 € 564,3 miljoen, een toename van 6,9% in vergelijking met 2010. De Duitse operationele portefeuille van Corio bestaat uit drie winkelcentra nu Königsgalerie in Duisburg ook in operatie is genomen. De investeringen in dit winkelcentrum bedroegen in 2010 en 2011 in totaal € 76,5 miljoen.

Corio heeft in de loop van 2011 ook meer geïnvesteerd in de andere Duitse ontwikkelingsprojecten. Vastgoed in

ontwikkeling groeide daarmee tot € 135,7 miljoen. Corio is het in 2011 met Sparkasse eens geworden over de verwerving door Corio van 50% van het ontwikkelingsproject Arneken Galerie in Hildesheim. De uiteindelijke prijs zal op basis van een vooraf gedefinieerd rendement worden vastgesteld. Corio had in het kader van de transactie met Multi in 2010 al eerder 50% van dit project in handen gekregen. Behalve € 19,1 miljoen extra in Arneken Galerie heeft Corio ook € 17,8 miljoen in het vijfde project uit de oorspronkelijke transactie gestoken. Ultimo 2011 omvatte de operationele portefeuille tevens het kantoorgebouw in Böblingen dat in januari 2012 voor in totaal € 14,9 miljoen is verkocht.

De operationele portefeuille is in 2011 met € 40,7 miljoen afgewaardeerd, oftewel 6,7% van de boekwaarde per jaarultimo vóór herwaarderings. De lagere waardering betrof hoofdzakelijk Galerie Dresden. Bij de objecten in Duisburg compenseerde de positieve herwaardering van Forum Duisburg de negatieve herwaardering van het recent geopende Königsgalerie, dat zich nog moet stabiliseren in de markt. Als gevolg van de herwaarderings is het gewogen gemiddelde rendement van de Duitse winkelportefeuille licht gestegen, van 6,4% naar 6,5%.

PIJPLIJN

De totale pijplijn in Duitsland bedroeg eind 2011 € 717,9 miljoen. Daarvan was € 191,8 miljoen reeds geïnvesteerd. Projecten met een totale investeringsomvang van € 466,2 miljoen bevonden zich in de committed pijplijn, waarvan € 141,0 miljoen reeds is geïnvesteerd. Projecten in de deferrable pijplijn bedroegen € 251,7 miljoen. Daarvan is € 50,8 miljoen reeds geïnvesteerd.

Er zijn op dit moment twee projecten in ontwikkeling: het turnkey-project Boulevard Berlin en Arneken Galerie in Hildesheim. De afronding van Boulevard Berlin wordt voorzien

voor september 2012. De ontwikkeling van Arneken Galerie wordt door Corio gefinancierd; 50% van het project wordt uitgevoerd op basis van winstdeling met de ontwikkelaar. De andere 50% is van Sparkasse aangekocht. De uiteindelijke prijs zal op basis van een vooraf gedefinieerd nettorendement worden vastgesteld.

De bouw van Arneken Galerie ligt op schema; het winkelcentrum wordt naar verwachting eind maart 2012 opgeleverd. Boulevard Berlin gaat in het derde kwartaal van 2012 open. De verhuur voor beide projecten verloopt voorspoedig: eind december 2011 was circa 72% van het verhuurbaar oppervlak van Boulevard Berlin en zo'n 63% van Arneken Galerie verhuurd. De twee andere ontwikkelingen bevinden zich nog in de voorbereidingsfase, zoals voorzien bij de acquisitie. Ze zijn daarom nog steeds opgenomen in de deferrable pijplijn.

KANTOREN

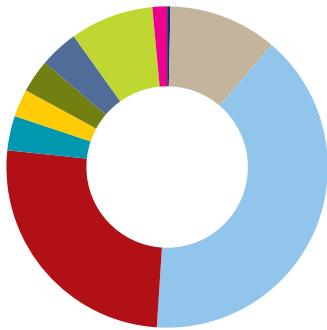
Tot eind 2011 had Corio één kantoor in de Duitse portefeuille: Rondahaus in Böblingen, aangekocht in 1994. In 2011 bedroegen de nettohuuropbrengsten als gevolg van nieuwe huurcontracten € 1,2 miljoen in vergelijking met € 0,8 miljoen in 2010. Het kantoorgebouw was aangemerkt als niet-strategisch en is in januari 2012 voor € 14,9 miljoen verkocht.

TURKIJE

HOOFDPUNTEN

> IN 2011 35% MEER BEZOEKERS IN DE WINKELCENTRA VAN CORIO TÜRKIYE
 > BEZOEKERSAANTALLEN GESTEGEN NAAR 35 MILJOEN EN OOK OMZET EN HUUROPBRENGSTEN STERK OMHOOG > BEZETTINGSGRAAD MEER DAN 99% IN WINKELCENTRA ADACENTER, TEKIRA EN 365 > OVERIGE INKOMSTEN EVENEENS STERK OMHOOG. BOUW NIEUWE WINKELCENTRUM TARSU IN TARSUS BLIJFT BINNEN BUDGET EN LIGT ZES MAANDEN VOOR OP SCHEMA

SECTOR SPREIDING IN HUUR (%)



- Voedingsmiddelen en tabak
- Restaurants & Bars
- Mode
- Auto's
- Huish. apparatuur/doe het zelf
- Culture, cadeaus en vrije tijd
- Gezondheid en pers. verzorging
- Services
- Amusementsdiensten
- Supermarkten/Hypermarkten
- Warenhuizen
- Speciaalverhuur

BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

Corio Türkiye noteerde in 2011 circa 35 miljoen bezoekers in Adacenter, 365, Teras Park, Tekira, Anatolium en Akmerkez. In 2010 kwam het totale aantal bezoekers in deze winkelcentra uit op 26 miljoen. Onderverdeeld naar winkelcentra bedroeg de toename in Tekira 3,4%, in Adacenter 5,4% en in Teras Park 1,0%. Ook het winkelcentrum 365 zag de bezoekersaantallen sterk stijgen, met maar liefst 22,3%. Anatolium is pas sinds het najaar van 2010 open, vandaar dat er nog geen vergelijkbare cijfers beschikbaar zijn.

De totale door huurders gerealiseerde omzet in Tekira, 365 en Teras Park steeg met 1% tot 6% (in euros) in 2011. De uitzondering was Adacenter in Adapazari in het noord-westen van Turkije, waar de omzet in euros daalde als gevolg van de toegenomen concurrentie. In Turkse lira steeg de totale omzet in onze centra met 13%. De occupancy cost ratio kwam voor de Turkse winkelcentra (exclusief geassocieerde deelnemingen) gemiddeld uit op 13%, wat als een veilig percentage kan worden aangemerkt.

Het succes van de Turkse portefeuille wat betreft bezoekersaantallen en omzetten is te danken aan de inspanningen van Corio Türkiye om van haar winkelcentra Favourite Meeting Places te maken. Dit wordt versterkt door in de winkelcentra interessante, levendige, lokale evenementen en vermaak te bieden en door het toevoegen van toepasselijke unieke architectonische accenten, zoals water en groen. We leggen de nadruk nog meer op het scheppen van een plek waar mensen zich welkom weten, waar ze worden vermaakt, en we stimuleren bezoekers en hun kinderen elkaar te ontmoeten in een veilige en aantrekkelijke omgeving.

Bij het organiseren van activiteiten en programma's richten wij ons primair op kinderen en leren. Het was ons al snel duidelijk dat een band met een kind ook een band met de hele familie scheidt. Een winkelcentrum is immers niet alleen een plek waar je kunt winkelen, maar tegelijk een plek die bezoekers ook een sociale ervaring biedt vol activiteiten en amusement. En zo ontstaat een favoriete ontmoetingsplek!

In Turkije hebben we een klantenkaart geïntroduceerd. Eind 2011 hadden al meer dan 38.000 klanten in Anatolium de kaart en 12.000 in Ada. Het klantenprogramma is in de loop van 2011 gelanceerd; de enorme groei zien we als stimulans om met dit pilotproject verder te gaan. De klantenkaart geeft ons meer inzicht in hoe vaak de klant het winkelcentrum bezoekt, wat diens voorkeuren en bestedingspatronen zijn. Met die informatie kunnen we de consument in de toekomst weer beter bedienen. Het percentage via de klantenkaart geregistreerde bestedingen was goed voor circa 20% van de totale omzet in zowel Anatolium als Ada. Het succes van het programma in Anatolium en Ada betekent dat we de kaart in 2012 ook in onze andere Turkse winkelcentra zullen uitrollen.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

Corio Türkiye overtrof in heel 2011 de verwachtingen. De bruto theoretische huuropbrengsten zijn met 64,8% gegroeid, van € 22,0 miljoen naar € 36,3 miljoen. Die forse stijging was vooral te danken aan de turnkey-ontwikkeling Anatolium in Bursa, die eind 2010 in exploitatie is genomen. De omzetgerelateerde huur en overige huuropbrengsten, met name speciale huurvormen, stegen naar € 0,4 miljoen en € 0,9 miljoen. Deze groei is duidelijk een blijk van de positieve trend in retail en het consumentensentiment in Turkije. Overige

SECTOR SPREIDING IN WAARDE (%)



100%
RETAIL



huuropbrengsten en de omzetgerelateerde huur waren in 2011 goed voor 17,0% van de totale bruto theoretische opbrengsten in Turkije. Corio Türkiye noteerde in 2011 58 nieuwe huurovereenkomsten, 49 gevallen van nieuwe verhuur en 9 huurverlengingen, die bijdroegen aan de groei van de bruto potentiële huuropbrengsten en goed waren voor 8,9% van de bruto theoretische opbrengsten. De transacties zijn aangegaan tegen een gemiddeld huurniveau dat 4,1% hoger lag dan in 2010. Tekira, Teras Park en Anatolium presteerden goed, met huurstijgingen van circa 10%, terwijl 365 een toename van 6% liet optekenen. Alleen Ada ontwikkelde zich met betrekking tot nieuwe huurcontracten de andere kant op: de huuropbrengsten daalden door het hevige concurrentieklimaat met 7%.

De nettohuuropbrengsten van de Turkse winkelportefeuille gingen met € 16,5 miljoen omhoog naar € 29,4 miljoen exclusief geassocieerde deelnemingen. Deze groei kan voornamelijk worden verklaard door de verwerving van Anatolium in Bursa eind 2010 (effect € 9,5 miljoen). Like-for-like bedroeg de groei van de nettohuuropbrengsten van de Turkse portefeuille 37,5% (exclusief geassocieerde deelnemingen). De toename kwam op het conto van een verlaging van de huurvrije component, de verhuur van leegstaande ruimtes en een verbetering van de operationele efficiëntie door lagere kosten. De indexering van de huren in de Turkse portefeuille bedroeg net als in voorgaande jaren 2,4%. Winkelcentra 365 in Ankara en Teras Park in Denizli realiseerden een like-for-like huurgroei van ruim 50%. Tekira en Adacenter lieten in dezelfde periode een toename van respectievelijk 21,8% en 12,8% optekenen. De bezettingsgraad volgens EPRA ging verder omhoog, van 95,3% in 2010 naar 99,1% in 2011. De toename gold voor de hele Turkse portefeuille. De bezettingsgraad ontwikkelt zich gunstig en bereikte eind 2011 een niveau van 91,4%. De huurgarantie van de ontwikkelaar loopt eind 2012 af. De vastgoed-exploitatiekosten daalden van € 6,4 miljoen



naar € 5,4 miljoen; als percentage van GTRI was dat van 24,5% in 2010 naar 14,4% in 2011. Zonder de erfpachtcanon van de grond voor winkelcentrum 365 bedroeg deze ratio 5,5%. Het harde werken van de moeilijke jaren 2008 en 2009 begon in 2010 vruchten af te werpen en zette zich voort in 2011. In Teras Park is met succes een omslag gerealiseerd, wat aanleiding was voor een succes fee op basis van de hogere nettohuuropbrengsten.

Voor Akmerkez in Istanboel verbeterden de nettohuuropbrengsten in 2011. Ondanks de voortgaande renovatie ontwikkelden de bezoekersaantallen en omzet zich positief. Van de gemiddelde leegstand van 6,8% is 5% strategisch en betreft ruimtes op de verdieping van de foodcourt die pas na de afronding van de herontwikkeling kunnen worden verhuurd. De nettohuuropbrengsten bereikten een niveau van €10,0 miljoen, een toename van 15,8% oftewel € 1,4 miljoen ten opzichte van 2010. Het directe resultaat van de geassocieerde deelnemingen, dat in 2010 en 2011 alleen Akmerkez betrof, steeg daarom van € 7,8 miljoen naar € 8,5 miljoen.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de totale winkelportefeuille in Turkije, inclusief geassocieerde deelnemingen, kwam licht lager uit dan in 2010: van € 571,5 miljoen naar € 569,6 miljoen ultimo 2011. Gedurende het jaar is in totaal € 30,5 miljoen in de portefeuille en pijplijn geïnvesteerd. Investerings in de operationele portefeuille betroffen vooral Anatolium in Bursa (€ 1,8 miljoen), dat eind 2010 zijn deuren opende, en Teras Park in Denizli (€ 1,0 miljoen). Investerings in het pijplijnproject Tarsu in Tarsus bedroegen € 26,0 miljoen.

De operationele portefeuille is gewaardeerd op € 511,5 miljoen per jaarultimo, een verlaging van de boekwaarde met 6,9% ultimo 2011 vóór herwaardering. De belangrijkste negatieve post betrof Anatolium in Bursa (€ 25,8 miljoen). Dit winkelcentrum is net iets meer dan een jaar



open en is nog niet volledig gestabiliseerd. Het gehanteerde rendement in de waardering was licht hoger dan het vooraf in de turnkey-overeenkomst vastgelegde rendement. Nog niet gestabiliseerde winkelcentra worden door onze nieuwe taxateurs conservatief getaxeerd. Als gevolg hiervan was tevens sprake van een neerwaartse waardering van de ontwikkelingsprojecten met € 15,4 miljoen. De afwaardering heeft vooral te maken met een stuk grond in Malatya (€ 10,1 miljoen negatief). Dankzij de hogere huuropbrengsten steeg de waarde van de operationele winkelcentra het tweede halfjaar van 2011 in vergelijking met de waarderingen halverwege het jaar. In de bestaande portefeuille steeg het nettorendement (inclusief geassocieerde deelnemingen) onder invloed van positieve veranderingen in de kasstroom die nog niet in de waardering tot uitdrukking zijn gekomen van 7,9% naar 8,4%.

PIJPLIJN

Totale investeringen in pijplijnprojecten in Turkije waren eind 2011 gestegen naar € 51,3 miljoen. Deze stijging met 27% ten opzichte van € 43,7 miljoen ultimo 2010 wordt voor een groot deel verklaard door de bouwwerkzaamheden in Tarsu (€ 27,1 miljoen). De ontwikkeling van Malatya is even in de wachtstand gezet; we bestuderen eerst de diverse ontwikkelingsmogelijkheden van de locatie. Scenario-analyses en haalbaarheidstudies worden momenteel uitgevoerd.

Tarsu, het eerste ontwikkelingsproject dat we volledig in eigen beheer hebben ontwikkeld (BVO: 27.150 m²) ligt voor op schema: we verwachten vervoegd open te kunnen. Met de bouw is in november 2010 begonnen en in december 2011 was door voorverhuur al een bezettingsgraad van 87,5% wat betreft BVO en 79,6% wat betreft huur bereikt. Het winkelcentrum gaat op 1 maart open en in april is de grand opening. Huurders die als trekker fungeren zijn: een Tesco hypermarkt, een bioscoop, warehouse Carsi, een food court, Teknosa en modeketens als Mango en LC Waikiki.

GEZAMENLIJK WAARDE CREËREN

WIJ GELOVEN DAT WE DAT WE DOOR FAVORIETE ONTMOETINGSPLEKKEN TE SCHEPPEN WAARDE CREËREN VOOR DE SAMENLEVING – EN VOOR CORIO ZELF. WE WILLEN HET POSITIEVE EFFECT OP DE SAMENLEVING MAXIMALISEREN.

Het speerpunt van ons Corporate Social Responsibility (CSR)-beleid en onze CSR-activiteiten is dat deze als katalysator fungeren voor gerichte sociaaleconomische groei in regio's waar wij onze objecten beheren en als kans om nieuwe en aantrekkelijke voorzieningen te creëren, banen te scheppen en sociale interactie te bevorderen. Ons streven om voor onze (financiële) stakeholders waarde op de lange termijn te creëren, is ook zeer gebaat bij onze benadering aangezien duurzaamheid bij acquisitie, beheer en (her)ontwikkeling van vastgoedobjecten waarde toevoegt.

Door stedelijke vernieuwing en verbetering van het welzijn van de gemeenschap voegen wij deze waarde toe. Duurzaamheid betekent daarnaast voor ons ook dat we onze winkelcentra een rol van betekenis geven in het verzorgingsgebied waarin ze actief zijn. De winst van deze gerichte aanpak op duurzame ontwikkeling is duidelijk en meetbaar: er bestaat een sterk verband tussen de sociaaleconomische ontwikkeling van een gemeenschap en het succes van onze winkelcentra. Met deze benadering koppelen we de behoeften van de samenleving aan economische resultaten, door te fungeren als katalysator voor stedelijke ontwikkeling en door het welzijn van de gemeenschappen waarin wij actief zijn, te verbeteren.

Forum Duisburg, Duisburg



DE CONSUMENT CENTRAAL STELLEN



RESULTATEN 2011:

62% van onze winkelcentra hebben klanttevredenheidsonderzoeken uitgevoerd (2010: 50%)

IN HET HART VAN DE SAMENLEVING



RESULTATEN 2011:

0,24% van het nettorendement op de investeringen is besteed aan WOO-projecten

0,35% van de totaal beschikbare manuren is ingezet voor WOO-projecten

1,58% van het BVO is beschikbaar gesteld voor WOO-projecten

(2010: geen gegevens)

LEIDERSCHAP EN ONZE CULTUUR



RESULTATEN 2011:

11,09% verloop medewerkers (2010: 4,35%)

52% van de medewerkers heeft in 2011 scholing gevolgd (2010: geen gegevens)

1,89% ziekteverzuim (2010: 2,06%)

30,5% van de managementfuncties wordt door vrouwen vervuld (2010: 36%)

DUURZAAM- HEID IN ONZE BEDRIJFSVOERING



RESULTATEN 2011:

96,9 kWh/m² elektriciteitsintensiteit (2010: 101,2 kWh/m²)

0,035 ton CO₂/m² CO₂-uitstoot: (2010: 0,051 ton CO₂/m²)

20% van de nieuwe huurovereenkomsten betreft groene contracten (2010: geen gegevens)

DUURZAME WINKELCENTRA CREËREN



RESULTATEN 2011:

100% van BREEAM certificaten zijn 'good' of hoger (2010: 100%)

92% van de leveranciers heeft gedragscode ondertekend (2010: geen gegevens)

KERNTHEMA'S: RESULTATEN 2011

DE CONSUMENT CENTRAAL STELLEN



> Een stijging van 12% van het aantal winkelcentra dat klanttevredenheidsonderzoek doet

> Veel meer initiatieven om consument en bezoeker van onze winkelcentra te informeren over duurzaamheidsmaatregelen en -resultaten. Onze winkelcentra nemen een speciale plaats in in de gemeenschap als plekken waar mensen hun tijd doorbrengen, met elkaar afspreken, werken en winkelen. Onze winkelcentra zijn de achtergrond geworden voor een groot deel van het leven van mensen. Het kunnen locaties zijn voor culturele verrijking, sociale interactie, recreatie, onderwijs en tevens winkelen. Samen met onze huurders verhogen we het bewustzijn van de consument over maatschappelijke en milieukwesties, zoals een gezonde levensstijl, verantwoorde consumptie en zorg voor het milieu. Als deze acties bijdragen aan de opvatting dat onze winkelcentra lokaal positief voor de gemeenschap ervaren worden, groeit ook het vertrouwen van de consument en daarmee de toegevoegde waarde van ons merk.

IN HET HART VAN DE SAMENLEVING



> Een toename van het aantal en de kwaliteit van zogenoemde 3E-projecten (zie hier onder).

> Het internationale programma 'Steviger verankeren' heeft een succesvolle pilot in Valencia in Spanje achter de rug (1300 aanwezigen).

> Start project maatschappelijk rendement, een samenwerkingsverband met de Erasmus Universiteit, waarmee impact op maatschappij, milieu en economie worden gemeten. Corio heeft als missie om plekken te creëren waar mensen graag met elkaar bijeen zijn, tijd doorbrengen, winkelen en weer terugkomen, om Favourite Meeting Places te ontwikkelen, een thuis buiten de deur. Om dat gevoel te bereiken, past Corio haar winkelcentra aan, aan de behoeften en eisen van het lokale verzorgingsgebied en ondersteunt deze lokale gemeenschap met een scala van evenementen en programma's. Er is namelijk een verband tussen de kwaliteit van openbare plekken, sociale interactie en een gevoel van welbevinden. We zijn ons er bewust van dat onze gebouwen effect hebben op de kwaliteit van leven als integraal onderdeel van de gemeenschap. Onze kernactiviteit is dan ook om onze winkelcentra voortdurend bij de tijd te houden, zowel fysiek als via de dienstverlening

en activiteiten waaraan wij onderdak bieden. Op die manier hebben wij uiteindelijk ook effect op de bewoners in het omringende verzorgingsgebied. Omdat we er voortdurend alles aan doen om onze winkelcentra te verbeteren en nog beter af te stemmen op de wensen van de consument trekt ons succes vervolgens weer meer consumenten en winkels aan. Dit sneeuwbaaleffect levert directe voordelen op voor de gemeenschap als geheel. Door retailactiviteiten getrokken stedelijke vernieuwing (retail-led regeneration) heeft een meetbaar effect op de directe omgeving. Uit studies blijkt dat de huizenprijzen en aantrekkelijkheid van een verzorgingsgebied toenemen en dat de werkgelegenheidskansen groeien. Natuurlijk is het omgekeerde ook waar: toenemende werkgelegenheid in het verzorgingsgebied heeft een positief effect op de winkelsector. Het voordeel werkt dus twee kanten op. Voor een maximaal positief effect spitsen wij onze inspanningen toe op werkgelegenheid, onderwijs en ondernemerschap – wij noemen dit de 3E scope, aangezien de Engelse vertaling luidt Employment, Education, Entrepreneurship.

LEIDERSCHAP EN ONZE CULTUUR



> Medewerkertevredenheidsonderzoek in twee business units en bij Corio N.V. als onderdeel van de Great Place To Work-exercitie.

> CSR volledig geïntegreerd in de jaarlijkse beoordelingen van medewerkers. Het creëren van Favourite Meeting Places gaat niet over het (ver)huren van vierkante meters, maar over het creëren van een plek die thuis is, buiten de deur. Dat doel streven we na vanuit onze kernwaarden inspirerend, empathisch, lef, betrouwbaar en teamwork. Onze leiderschapsstijl is eveneens stevig verankerd in deze kenmerken van onze cultuur. In 2010 en 2011 lag de aandacht vooral bij prestatiebeheer HR en een nieuw leiderschapsprogramma. Wij willen dat de medewerkers van Corio in heel Europa zich in deze gedeelde waarden en competenties met elkaar verbonden voelen. Dat ze het gevoel hebben bij een stimulerend, professioneel en toonaangevend bedrijf te horen: een favoriete werkplek. Ze zitten op een plek waar ze worden aangemoedigd verschil te maken, zichzelf en hun omgeving te ontwikkelen. We leggen bij Corio dan ook de nadruk op persoonlijke ontwikkeling en scholing. Onze leiders spelen daarin een cruciale rol door de gewenste cultuur te creëren en onze mensen te ontwikkelen.

DUURZAAMHEID IN ONZE BEDRIJFSVOERING



> Invoering van groene huurcontracten als nieuwe standaardovereenkomst in alle landen waarin Corio actief is.

> Opname van duurzaamheidsclausules in alle overeenkomsten met nieuwe leveranciers. We beheren onze winkelcentra op zo'n manier dat we ons effect op het milieu tot een minimum beperken en de samenwerking met partners optimaal vormgeven. Dat is onze strategie voor de realisatie van het duurzaamheidspotentieel van onze portefeuille. Het belangrijkste effect van het operationele deel van onze portefeuille op het milieu is de uitstoot van CO2. We nemen verantwoordelijkheid voor onze milieuoetafdruk door de nadruk te leggen op de efficiëntie van de bronnen. Efficiënt waterverbruik en vermindering van afval staan eveneens op onze milieugenda. We verhogen onze samenwerkingsinspanningen met huurders en leveranciers aangezien deze samenwerkingsverbanden zijn belangrijk zijn om voortgang te kunnen boeken op dit gebied.

DUURZAME WINKELCENTRA CREËREN



> Alle business units zien toe op het gebruik van 100% duurzaam hout bij herontwikkelingsprojecten.

> Invoering van een gedragscode voor leveranciers en zakenpartners. Corio integreert duurzaamheid volledig in de conceptfase en het ontwerp van (her)ontwikkelingen, met als doel flexibele en toekomstbestendige winkelcentra te creëren. Van de eerste fase van het concept en ontwerp tot de afronding en oplevering van een winkelcentrum wordt al het mogelijke gedaan om het effect op het milieu tot het absolute minimum te beperken. Corio streeft naar BREEAM (her)ontwikkelingscertificering van op zijn minst een 'Good'. Mits we samenwerkingsverbanden met koplopers in andere relevante disciplines kunnen smeden, zien we volop mogelijkheden voor energie-efficiënte en duurzame gebouwen door de laatste innovaties in technologie te integreren. Als we de handen ineenslaan creëren we duurzame waarde voor al onze stakeholders.

RESULTATEN 2011

Voor wat betreft onze maatschappelijke doelstellingen hebben we diverse activiteiten ontplooid om onze winkelcentra verder in de gemeenschap te verankeren en meer inwoners van het verzorgingsgebied aan te trekken. De nadruk op werkgelegenheid, onderwijs en ondernemerschap kreeg een flinke impuls door de succesvolle organisatie van banenmarkten door Corio España en Corio France. Corio Türkiye benaderde lokale vrouwelijke ondernemers en heeft hen in de lokale winkelcentra mogelijkheden aangeboden. Corio Italia heeft in samenwerking met de universiteit van Napels 2000 schoolkinderen lessen aangeboden in duurzame voedselproductie. Andere voorbeelden van geboekte vooruitgang bij maatschappelijke doelstellingen zijn toenemend tijdelijk gebruik van leegstaande ruimte in de winkelcentra voor sociale en gemeenschapsprojecten en de sterke toename van het aantal winkelcentra dat in 2011 een enquête onder klanten heeft gehouden. Onze milieudoelstellingen hebben we op het gebied van project (her)ontwikkeling met succes gerealiseerd: voor alle projecten is in 2011 BREEAM certificering verkregen. Uit onze operationele milieuresultaten blijkt goede voortgang op alle doelstellingen, zoals de integratie van de duurzaamheidseisen op basis van de gedragscode in contracten met leveranciers, implementatie van groene huurovereenkomsten en van maatregelen voor milieubeheer.

UPDATE INTERNATIONALE PROJECTEN

In 2011 zijn we met drie internationale projecten van start gegaan.

PROJECT 1 CSR PERFORMANCE MANAGEMENT

Het project bestaat uit twee stappen:

Corio heeft op basis van de belangrijkste aandachtsgebieden een model voor CSR-performance management ontwikkeld, waarin doelstellingen en Key Performance Indicators zijn geïntegreerd. De nieuwe en verbeterde rapportagestructuur is compleet met een rapportagehandleiding in alle business units ingevoerd. In die structuur en handleiding is rekening gehouden met een intern controleproject dat in 2011 heeft plaatsgevonden.

De volgende stap, de vertaling van het performance management-model naar prestatie-indicatoren en de integratie van het model in lokale bedrijfsprocessen, staat gepland voor 2012.

PROJECT 2 NEUTRAAL VERBRUIK

Dit project is in mei 2011 van start gegaan met de inrichting van twee projectteams: projectteam Tenant Engagement en projectteam Innovation. Het team Tenant Engagement heeft in 2011 in alle landen een overlegproces opgezet en uitgevoerd waarmee contact wordt gezocht met de belangrijkste huurders, we met elkaar de dialoog aangaan over duurzaamheid en de feedback in de dagelijkse activiteiten verwerken. Het projectteam Innovation is bezig met de inrichting van een internationaal platform van experts binnen Corio en externe leiders op hun vakgebied om samen een retailproject op basis van neutraal verbruik te ontwerpen. Het initiatief wordt in 2012 op haalbaarheid en toepassing door Corio getoetst, mogelijk in samenwerking met ondernemingen op dit expertisegebied.

PROJECT 3 STEVIGER VERANKEREN

In het kader van het project 'Steviger verankeren' zijn we van start gegaan met twee pilots:

> In ons winkelcentrum Gran Turia in Valencia in Spanje hebben we een banenmarkt georganiseerd. Wij wilden werklozen en potentiële ondernemers in het verzorgingsgebied van Gran Turia in contact te brengen met werkgevers, onderwijsinstellingen en business schools, met als doel de aanwezigen te helpen om een baan te vinden en/of een bedrijf te starten. De markt trok 1400 bezoekers en de resultaten worden op dit moment als onderdeel van een impactstudie door de Erasmus Universiteit geëvalueerd. Zie voor meer informatie www.jornadasdeocupacion.com. 

> In ons winkelcentrum Grand Littoral in het Franse Marseille is een milieupilot gehouden. We hebben als onderdeel van die pilot klanten geïnformeerd over milieuproblemen, de bewustwording verhoogd en klanten gestimuleerd hun effect op het milieu te reduceren. Afval is een grote uitdaging voor deze gemeen-

schap, vandaar dat de focus zich vooral op dit invloedsgebied concentreerde. Het team heeft afvalstromen en -ketens onderzocht en praktische en op de gemeenschap toegesneden informatie gegeven over afvalvermindering.

Op basis van de lessen die uit de evaluatie naar voren komen, zullen beide pilots worden geoptimaliseerd en vervolgens bij andere winkelcentra in onze portefeuille worden uitgezet.


VOORUITBLIK NAAR 2012

We hebben inmiddels een niveau van volwassenheid in CSR-bereikt dat vraagt om de volgende prioriteiten voor 2012 als we een nog hoger niveau willen bereiken:

> Implementatie CSR-performance management en -meting. Dit houdt in dat CSR-ambities, -streefdoelen en KPI's worden vertaald naar meetbare grootheden. Door deze vervolgens in de bestaande processen te verankeren, maken we de juiste mensen 'eigenaar' van het proces en worden de resultaten beter meetbaar. Dit zal bijdragen aan de effectieve beheersing van de CSR-resultaten.

> Evaluatie en waar mogelijk uitbreiding van de projecten 'Neutraal verbruik' en 'Steviger verankeren'. Deze internationale projecten zijn in 2011 gaan lopen met als doel de energie-efficiëntie van de bestaande winkelcentra te maximaliseren, energieneutrale objecten te ontwerpen en een benadering te ontwikkelen en te implementeren waarmee de verankering van de winkelcentra in de gemeenschap structureel wordt versterkt.

> Implementatie van de maatschappelijk rendement methodologie ('social return on investment' of SROI) aan de hand van twee pilots in bestaande winkelcentra. De toepassing van reële data zal de SROI-methodologie nader verfijnen. Dat we het (maatschappelijke en milieu-)effect van de kernactiviteiten van Corio op de maatschappij kunnen meten, is een belangrijke voorwaarde voor het creëren van focus en waarde.

In ons volledige CSR-verslag (in het Engels) over 2011 vindt u meer informatie over onze CSR-strategie, onze resultaten in 2011 en onze projecten. Het verslag is zowel online als in gedrukte vorm beschikbaar via www.corio-eu.com/csr.html 

REMUNERATIERAPPORT

IN DIT RAPPORT WORDT EEN OVERZICHT GEGEVEN VAN DE BELONING VAN DE RAAD VAN BESTUUR EN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN. TEVENS WORDT TOEGELICHT HOE HET BELONINGSBELEID VOOR DE RAAD VAN COMMISSARISSEN IN 2011 IS TOEGEPAST

INLEIDING

Het beloningsbeleid van Corio is op 29 april 2008 door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders goedgekeurd. Meer informatie over het beloningsbeleid is terug te vinden op de website van Corio. 

DOELSTELLING EN REIKWIJDTE VAN HET BELONINGSBELEID

De remuneratie grondslagen hebben betrekking op het niveau en de structuur van het beloningspakket voor de Raad van Bestuur. Het beloningsbeleid heeft tot doel om Corio de mogelijkheid te bieden bestuurders aan te trekken die beschikken over de vereiste/benodigde managementvaardigheden en die de vereiste achtergrond en ervaring hebben in de vastgoedmarkt. Het beleid dient verder bij te dragen aan de doelstellingen van de onderneming wat betreft performance en winstgevendende groei en de leden van de Raad van Bestuur te motiveren en te behouden door het aanbieden van een concurrerend beloningspakket.

Het beloningsbeleid is integraal van toepassing op de leden van de Raad van Bestuur met volledige holdingverantwoordelijkheid. Voor bestuursleden met primaire verantwoordelijkheid voor een bepaald land zijn het jaarsalaris, de korte termijn bonus, de hoogte van de lange termijn bonus en de pensioenbijdragen gebaseerd op de lokale beloningsmarkt.

A. NIVEAU VAN DE REMUNERATIE

Om te voldoen aan de doelstellingen van het beloningsbeleid stemt Corio het niveau van de bezoldiging (zowel het vaste als het variabele gedeelte) af op het niveau van vergelijkbare Nederlandse en Europese ondernemingen. Daarnaast heeft Corio als externe referentie voor de hoogte van het totale beloningspakket een specifieke arbeidsmarktreferentiegroep gedefinieerd. De Raad van Commissarissen herziet de referentiegroep periodiek en past deze indien nodig aan. De arbeidsmarktreferentiegroep bestaat uit vastgoedbeleggingsbedrijven met een focus op retail die in verschillende Europese markten actief zijn (pan Europese strategie). De bedrijven die in 2011 deel uitmaakten van de arbeidsmarktreferentiegroep zijn:

Beni Stabili
 Capital Winkelcentra
 (voorheen Liberty International)
 Deutsche Euroshop
 Eurocommercial Properties
 Hammerson
 IVG Immobillien
 Klépierre
 Mercialis
 Redevo
 Unibail-Rodamco
 VastNed Retail
 Wereldhave

De bepaling van het beloningsniveau is tevens gebaseerd op algemene informatie over de beloningspraktijken bij Nederlandse beursgenoteerde ondernemingen van een vergelijkbare omvang en complexiteit, op interne beloningsverhoudingen en op de inzichten en ervaring van de Remuneratie Commissie.

B. OPBOUW VAN DE REMUNERATIE

De totale beloning van de Raad van Bestuur van Corio bestaat uit een:

- Basissalaris
- Korte termijn bonus (regeling)
- Lange termijn bonus (regeling)
- Pensioen en overige secundaire arbeidsvoorwaarden
- Afvloeiingsregeling bij einde dienstverband

Bij het vaststellen van het remuneratiepakket wordt uitgegaan van een evenwichtige verdeling tussen de vaste en de variabele componenten. Corio wil hiermee een resultaatgedreven pakket bieden in een evenwichtige en gecontroleerde omgeving.

BASISSALARIS

Salarisverhogingen worden bepaald door de Raad van Commissarissen, uitgaand van het principe dat het jaarsalaris van een bestuurslid binnen drie jaar na benoeming tot de Raad van Bestuur het referentieniveau bereikt, op voorwaarde dat de persoonlijke prestaties bevredigend zijn. De jaarlijkse evaluatie en aanpassing van het jaarsalaris vinden plaats op 1 mei van elk jaar, waarbij omstandigheden

als de eventuele (jaarlijkse) algemene aanpassing van de salarissen bij Corio en, indien het normniveau nog niet door het bestuurslid is bereikt, de doorgroeiensystematiek in ogenschouw worden genomen.

In 2011 is het niveau van het basissalaris van de Raad van Bestuur aangepast aan de laatste cijfers voor de arbeidsmarktreferentiegroep. Het basissalaris van de heer Groener is verhoogd van € 359.000 naar € 410.000. Het basissalaris van de heer Van der Klift is verhoogd van € 300.000 naar € 304.000. Mevrouw Zijlstra ging van € 215.000 naar € 275.000. Van de heer Fontaine is het basissalaris verhoogd van € 245.000 naar € 260.000. Dit relateert voornamelijk aan zijn activiteiten als CEO van Corio France.

VARIABELE BELONING

Ieder lid van de Raad van Bestuur komt in aanmerking voor variabele beloning bij het voldoen aan vooraf afgesproken prestatiecriteria, die zowel de korte- als de lange termijn doelstellingen van Corio ondersteunen.

Voor het variabele deel geldt dat de lange termijn bonus doorgaans een groter deel uitmaakt van de totale remuneratie dan de korte termijn bonus (maximaal 60% van het basis salaris is lange termijn en bij een optimale prestatie kan dat oplopen tot maximaal 90% van het basis salaris in voorwaardelijke aandelen (units)); de korte termijn variabele beloning bedraagt 40% van het basis salaris bij een 'on target' beoordeling en maximaal 60% van het basis salaris bij een uitstekende prestatie.

De variabele beloning is afgestemd op de doelstellingen van Corio, namelijk het jaarlijks realiseren van operationele resultaten en rendement voor aandeelhouders op de lange

termijn. Door de lange termijn bonus op de prestatie indicatoren voor de lange termijn af te stemmen en door de korte termijn bonus te baseren op een veelzijdige mix van financiële en niet-financiële doelstellingen doet de Raad van Commissarissen recht aan het risicoprofiel dat bij beide prestatiedoelstellingen hoort.

De Raad van Commissarissen heeft de discretionaire bevoegdheid om de jaarlijkse variabele beloning van de Raad van Bestuur aan te passen. De Raad van Commissarissen heeft de bevoegdheid om bonussen die al zijn toegekend geheel of gedeeltelijk te verlagen, te laten vervallen of terug te vorderen indien later blijkt dat zij ten onrechte zijn toegekend (op grond van onjuiste financiële gegevens of anderszins).

A. KORTE TERMIJN BONUSREGELING

Het korte termijn bonusplan heeft betrekking op de bedrijfsresultaten van de vennootschap en omvat zowel financiële als niet-financiële indicatoren die de waardecreatie bepalen. De korte termijn bonus is voor tweederde afhankelijk van de 'gecontroleerde ontwikkeling van het bedrijfsresultaat van Corio' en voor eenderde van meetbare individuele doelstellingen. De gecontroleerde groei van het bedrijfsresultaat bestaat uit 'direct resultaat' en 'beheer van de pijplijn in overeenstemming met zeker gestelde financiering'. De pijplijn is relevant voor de omzetgroei in de toekomst en vereist tegelijkertijd dat de financiering voor Corio is zeker gesteld. Financiering zeker stellen maakt eveneens deel uit van de formulering van de doelstellingen.

Voor het directe resultaat en de winst per aandeel is een streefdoel geformuleerd van 1% boven het afgesproken budget. Het resultaat voor 2011 was 'on target': een direct resultaat per aandeel van € 2,91.

De doelstelling voor de pijplijn, namelijk de zekerstelling van toekomstige groei, is medio 2011 gewijzigd in 'bescherming van de balans'. Op dat moment was ruim 50% van die groeidoelestelling gerealiseerd. In de loop van het tweede halfjaar zijn lopende onderhandelingen over acquisities kosteloos gestaakt, is het verkoopprogramma uitgebreid met nog € 450 miljoen aan extra verkopen en zijn nieuwe kredietfaciliteiten tot een bedrag van € 355 miljoen aangetrokken. Hiermee is de pijplijndoelstelling overtroffen.

Kwalitatieve doelstellingen voor management-systemen, CSR en de organisatie zijn slechts ten dele gerealiseerd. In het bijzonder het streefdoel voor de implementatie van een nieuw informatiesysteem voor vastgoed- en vermogensbeheer is niet gehaald. Over het geheel lag de prestatie voor wat betreft de kwalitatieve doelstelling onder het streefdoel ('below target').

De doelstellingen voor de korte termijn bonus zijn zo geformuleerd dat het management, om op een 'on target' beoordeling uit te komen, blijk moet geven van een outperformance waarin sprake is van een belangrijke bijdrage die leidt tot echte toegevoegde waarde voor de aandeelhouders. Al met al heeft het management van Corio de financiële doelstellingen gerealiseerd, de onderneming goed aangepast aan de veranderende omstandigheden en goede voortgang geboekt met de kwalitatieve doelstellingen.

Na beoordeling en discussie met de Remuneratie Commissie en goedkeuring door de Raad van Commissarissen is aan de heer Groener een 'on target' bonus toegekend van 90%. De heer Van der Klift ontving 85% en mevrouw Zijlstra 75% (beiden 'on target').

OVERZICHT VOORWAARDELIJKE 'PHANTOM PERFORMANCE' AANDELEN

Naam	Jaar	Toegekend in voorgaande jaren	Onvoorwaardelijk 2011	Toegekend in 2011	Maximum onvoorwaardelijk	Waarde op toekenningsdatum (€)	Waarde op datum onvoorwaardelijk (€)
G.H.W. Groener	2008	2,549	1,784			141,215	85,093
G.H.W. Groener	2009	6,784			10,177	223,126	
G.H.W. Groener	2010	4,709			7,064	224,572	
G.H.W. Groener	2011			4,943	7,415	237,363	
B.A. van der Klift	2010	2,625			3,938	125,186	
B.A. van der Klift	2011			3,808	5,712	182,860	
F.J. Zijlstra	2010	1,881			2,822	89,705	
F.J. Zijlstra	2011			3,208	4,812	154,048	
F.Y.M.M. Fontaine	2008	546	382			30,248	18,227
F.Y.M.M. Fontaine	2009	1,481			2,222	48,710	
F.Y.M.M. Fontaine	2010	1,072			1,608	51,124	
F.Y.M.M. Fontaine	2011			1,069	1,604	51,333	



B. LANGE TERMIJN BONUSREGELING

Onder het Performance Phantom Share Plan worden jaarlijks voorwaardelijke aandelen (units) toegekend. Drie jaar na de datum van toekenning worden de onvoorwaardelijk geworden units in contanten uitbetaald. Het aantal units dat onvoorwaardelijk wordt, hangt af van het totaalrendement voor aandeelhouders dat in de desbetreffende periode van drie jaar door Corio is behaald vergeleken met het totaalrendement voor aandeelhouders dat door ondernemingen in een vooraf gedefinieerde vergelijkingsgroep is gerealiseerd. Het bedrag dat voor de voorwaardelijk geworden units moet worden betaald, is de waarde van de units op de betaaldatum. Units die niet onvoorwaardelijk worden, vervallen.

De units vertegenwoordigen de gemiddelde waarde van het aandeel Corio over een periode van drie maanden, beginnend op 1 januari. Met dit driemaandsgemiddelde wordt beoogd de invloed van korte termijn schommelingen van de koers van het aandeel tot een minimum te beperken. Dit gemiddelde wordt ook gebruikt voor het berekenen van het relatieve totaalrendement voor aandeelhouders van Corio en van de ondernemingen in de referentiegroep. In de regeling is een bepaling opgenomen die verzekert dat koersschommelingen die het gevolg zijn van uitzonderlijke transacties de waarde van de units niet beïnvloeden. Zo wordt in het geval van een overname de waarde van een unit 'bevoren' door deze te beperken tot de waarde gemeten over de desbetreffende periode van drie maanden voorafgaand aan de maand waarin een verandering in zeggenschap bekend wordt gemaakt.

De jaarlijkse waarde bij toekenning van de units bedraagt niet meer dan 60% van het jaarlijkse basissalaris zoals bepaald na 1 mei in het jaar van toekenning. Het toegepaste percentage wordt bepaald door de Raad van Commissarissen en wordt vastgelegd in de arbeidsovereenkomst van de betreffende bestuurder. Het percentage bedroeg in 2011 60% voor de heer Groener, 60% voor de heer Van der Klift, 60% voor mevrouw Zijlstra en 20% voor de heer Fontaine.

Onderstaande schaal is van toepassing bij het bepalen van het aantal units dat onvoorwaardelijk wordt, afhankelijk van het relatieve totaalrendement voor aandeelhouders. Het percentage units dat onvoorwaardelijk wordt varieert van 0% in het geval van een performance onder het gemiddelde van de refe-

rentiegroep, tot 150% van het aantal toegekende units in het geval dat Corio binnen de referentiegroep op de eerste plaats staat. De staffel is als volgt vastgesteld:

POSITIE UITKERINGSPERCENTAGE*

1. 150%
2. 130%
3. 110%
4. 90%
5. 70%
6. 0%
7. 0%
8. 0%
9. 0%

* Dit percentage heeft betrekking op het aantal units dat (voorwaardelijk) is toegekend drie jaar voorafgaand aan de datum van onvoorwaardelijk worden.

De referentiegroep bestaat uit Corio en acht andere beursgenoteerde vastgoedondernemingen met een focus op retail. De bedrijven die naast Corio ten behoeve van de toekenningen in 2011 deel uitmaakten van de prestatie-referentiegroep zijn:

Deutsche Euroshop
Capital Winkelcentra
Eurocommercial Properties
Unibail-Rodamco
Hammerson
VastNed Retail
Klépierre
Wereldhave

De Raad van Commissarissen herziert de referentiegroep periodiek en past deze indien nodig aan.

In 2011 zijn uit hoofde van deze regeling voorwaardelijke units voor het jaar 2011 toegekend aan de heer Groener, de heer Van der Klift, mevrouw Zijlstra en de heer Fontaine. In 2011 werden de toekenningen voor het jaar 2008 onvoorwaardelijk voor de heer Groener en de heer Fontaine. Op basis van de positie van Corio in de referentiegroep bedroeg het uitkeringspercentage 70%. De heer Groener ontving derhalve een bedrag van € 85.093 en de heer Fontaine € 18.227.

De Raad van Commissarissen heeft in 2010 scenarioanalyses laten uitvoeren om te beoordelen of de maximale contante waarde van de Phantom-prestatieaandelen nog altijd redelijk is. De Raad van Commissarissen heeft geconcludeerd dat de uitkomst van de scenarioanalyses overeenstemt met de uitgangspunten van het Performance Phantom Share Plan.

Financiële informatie met een overzicht van de totale kosten voor de onderneming in 2011 is te vinden op pagina 130 van het Engelstalige jaarverslag. Financiële informatie over de toegekende lange termijn bonus staat op pagina 131 van het Engelstalige jaarverslag.

Eind 2011 waren er behalve de in het bovenstaande overzicht genoemde rechten geen andere uitstaande voorwaardelijke aandelen of aandelenopties.

PENSIOEN

Corio stelt aan elk bestuurslid een jaarlijkse pensioenbijdrage ter beschikking. Er wordt van uitgegaan dat leden van de Raad van Bestuur op 65 jarige leeftijd met pensioen gaan. Daarom zijn er geen regelingen voor vervroegde uitstroom van de leden van de Raad van Bestuur.

De bijdrage van de onderneming aan de persoonlijke pensioenregeling van de CEO, CFO en COO is vastgesteld op 20% van het jaarlijkse basissalaris. Dit percentage is in overeenstemming met de in Nederland gebruikelijke werkwijze voor pensioenregelingen die uitgaan van het gemiddelde kostenniveau.

Meer informatie over de kosten van de pensioenbijdragen voor de vennootschap is te vinden op pagina 130 van het Engelstalige jaarverslag.

OVERIGE SECUNDAIRE ARBEIDSVOORWAARDEN

Corio biedt een concurrerend pakket secundaire arbeidsvoorwaarden voor leden van de Raad van Bestuur, in lijn met de voorwaarden die voor andere medewerkers gelden. Onder deze secundaire arbeidsvoorwaarden vallen onder meer ongevallenverzekering, arbeidsongeschiktheidsregelingen, een leaseauto en een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering. Corio verstrekt geen leningen aan de leden van de Raad van Bestuur.



ARBEIDSOVEREENKOMST EN AFVLOEIINGSREGELING

Het geheel aan arbeidsvoorwaarden voor leden van de Raad van Bestuur wordt vastgelegd in een arbeidsovereenkomst. Bestuursleden worden benoemd voor een periode van vier jaar. Indien dit redelijk wordt geacht, kan het bestuurslid in kwestie in aanmerking komen voor een ontslagvergoeding gelijk aan maximaal één jaarsalaris.

WIJZIGINGEN IN DE SAMENSTELLING VAN DE RAAD VAN BESTUUR

In 2011 waren er geen wijzigingen in de samenstelling van de Raad van Bestuur. De zittingstermijn van de heer Groener en van de heer Fontaine loopt af op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 19 april 2012. De Raad van Commissarissen heeft het voornemen na instemming van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders beiden opnieuw voor een periode van vier jaar te benoemen.

BELONINGSBELEID EN TOEPASSING IN DE KOMENDE JAREN

Corio had per de publicatiedatum van dit jaarverslag geen voornemen tot wijziging van het beloningsbeleid. De verwachting is dat de

toepassing van het beloningsbeleid in 2012 in overeenstemming zal zijn met 2011.

REMUNERATIE RAAD VAN COMMISSARISSSEN

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders heeft op 21 april 2011 een aanpassing van de bezoldiging van de Raad van Commissarissen goedgekeurd. Die aanpassing houdt in dat, met ingang van 1 mei 2012, de jaarlijkse vergoeding voor de voorzitter € 45.000 bedraagt, voor de vicevoorzitter € 40.000 en voor de andere leden € 35.000. Commissarissen ontvangen daarnaast de volgende vaste jaarlijkse, marktconforme vergoeding voor het bijwonen van vergaderingen van commissies waarvan zij lid zijn:

Audit Commissie

Voorzitter € 10.000

Leden € 7.500

Remuneratie Commissie

Voorzitter € 7.500

Leden € 5.000

Selectie Commissie

Voorzitter € 7.500

Leden € 5.000

De beloning van de commissarissen is niet gekoppeld aan de resultaatontwikkeling en komt overeen met het bezoldigingsniveau van vergelijkbare vastgoedondernemingen. Leden van de Raad van Commissarissen komen niet in aanmerking voor aandelen in de vennootschap als onderdeel van hun remuneratie. Financiële informatie over het bezoldigingsniveau in 2011 is te vinden op pagina 131 van het Engelstalige jaarverslag.

*Namens de Remuneratie Commissie
Wim Borgdorff, voorzitter*



CORPORATE GOVERNANCE & RISICO MANAGEMENT

CORIO IS EEN STRUCTUURVENNOOTSCHAP NAAR NEDERLANDS RECHT. DE VENNOOTSCHAP WORDT BESTUURD DOOR EEN RAAD VAN BESTUUR, DIE WORDT GECONTROLEERD DOOR EEN RAAD VAN COMMISSARISSEN. BEIDE RADEN ZIEN TOE OP GOED ONDERNEMINGSBESTUUR BINNEN CORIO EN ZIJN VERANTWOORDING VERSCHULDIGD AAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS.

INLEIDING

Corio streeft naar een corporate governance structuur die aan de belangen van alle stakeholders tegemoetkomt en die voldoet aan de aanbevelingen van de Nederlandse Corporate Governance Code (de 'Code'). Gebieden waarop de vennootschap in 2011 de principes of best practice-bepalingen van de Code niet heeft nageleefd of verwacht deze in 2012 niet te zullen naleven, worden in dit onderdeel van het jaarverslag toegelicht. Voor zover niet anders blijkt, heeft de vennootschap de voor haar van toepassing zijnde principes en best practice-bepalingen nageleefd en zal dat ook in 2012 blijven doen. Op de website (www.corio.eu.com) is een checklist te vinden waaruit is af te lezen in welke mate Corio op dit moment de principes en best practice-bepalingen naleeft. Tevens wordt hier een overzicht gegeven van de corporate governance structuur van de vennootschap.

RAAD VAN BESTUUR

De Raad van Bestuur is verantwoordelijk voor het vaststellen van de algemene managementtaken, voor het bepalen van de bedrijfsstrategie en het beleid en voor het realiseren van de bedrijfsdoelstellingen. De Raad van Bestuur legt verantwoording af aan de Raad van Commissarissen, beide hebben op hun beurt een verantwoordingsplicht jegens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De Raad van Bestuur dient te bestaan uit ten minste twee bestuurders, die door de Raad van Commissarissen worden benoemd nadat eerst het advies van de Ondernemingsraad is ingewonnen en de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op de hoogte is gesteld. De Raad van Commissarissen kan tevens een van de bestuurders benoemen tot voorzitter van de Raad van Bestuur, wat bij Corio het geval is. De Raad van Commissarissen bepaalt het aantal bestuurders. Leden van de Raad van Bestuur worden benoemd voor een periode van maximaal vier jaar en hun zittingstermijn eindigt

vier jaar nadat ze zijn benoemd, op de dag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, tenzij ze eerder aftreden. Sinds de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2010 bestaat de Raad van Bestuur van Corio uit vier leden, namelijk de heer Gerard Groener (CEO), de heer Ben van der Klift (CFO), de heer Frédéric Fontaine (CDO) en mevrouw Francine Zijlstra (COO). De Raad van Commissarissen zal bij de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2012 de heer Groener en de heer Fontaine voor herbenoeming voordragen.

Het beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur is op 29 april 2008 vastgesteld door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, op voordracht van de Raad van Commissarissen. Meer informatie is elders in dit jaarverslag te vinden in het remuneratierapport over 2011. Corio streeft ernaar iedere vorm van feitelijke of ogenschijnlijke tegenstrijdige belangen tussen de vennootschap en leden van de Raad van Commissarissen te vermijden. In 2011 hebben zich geen gevallen

van tegenstrijdige belangen voorgedaan.

RAAD VAN COMMISSARISSEN

De rol van de Raad van Commissarissen is om toezicht uit te oefenen op het functioneren van de Raad van Bestuur en op de algemene ontwikkelingen binnen de vennootschap en de daarmee samenhangende activiteiten, alsmede om de Raad van Bestuur met advies bij te staan. De Raad van Commissarissen is verantwoordelijk voor de kwaliteit van de eigen prestaties en dient uit ten minste drie leden te bestaan. De leden van de Raad van Commissarissen worden (her) benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op voordracht van de Raad van Commissarissen. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders en de Ondernemingsraad kunnen aan de Raad van Commissarissen de benoeming van bepaalde personen aanbevelen. Leden van de Raad van Commissarissen treden op zijn laatst af per de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders vier jaar na de datum van hun (her)benoeming. Een lid van de Raad van Commissarissen heeft maximaal twaalf jaar zitting in de raad. Het beloningsniveau van de leden van de Raad van Commissarissen wordt bepaald door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De Raad van Commissarissen heeft uit zijn leden een Audit-, Remuneratie- en Selectiecommissie benoemd. De taak van deze commissies is om voorbereidende werkzaamheden uit te voeren ter ondersteuning van het besluitvormingsproces van de Raad van Commissarissen. Er zijn voor iedere commissie specifieke regels opgesteld, die zijn terug te vinden op de website van Corio (www.corio-eu.com). Meer informatie over de samenstelling van de Raad van Commissarissen en de verschillende commissies is te vinden in het Verslag van de Raad van Commissarissen elders in dit jaarverslag.

Bij de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders in 2012 treden de heer Vos en de heer Borgdorff af als commissarissen vanwege de beëindiging van hun zittingstermijn. Tijdens de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2012 zal de Raad van Commissarissen de benoeming van twee nieuwe commissarissen voorstellen. Nadere details zullen in de oproep en agenda voor de vergadering worden opgenomen.

Corio streeft ernaar elke vorm van feitelijke of ogenschijnlijke tegenstrijdige belangen tussen de vennootschap en leden van de Raad van Commissarissen te vermijden. In 2011 was er geen sprake van dergelijke tegenstrijdige belangen. In overeenstemming met de Wet op het financieel toezicht (Wft) en het Burgerlijk Wetboek (BW) worden eventuele transacties tussen de vennootschap en verbonden partijen, inclusief

de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen en grootaandeelhouders vermeld in de toelichting op de jaarrekening. Er hebben in 2011 geen transacties plaatsgevonden tussen de vennootschap en een andere partij met een direct belang.

SECRETARIS VAN DE VENNOOTSCHAP

De Raad van Commissarissen wordt ondersteund door de secretaris van de vennootschap. De secretaris van de vennootschap ziet erop toe dat de juiste procedures worden gevolgd en dat de Raad van Commissarissen handelt in overeenstemming met de wettelijke en statutaire verplichtingen en bevoegdheden, en met de van toepassing zijnde regels voor deugdelijk ondernemingsbestuur.

AANDEELHOUDERS

Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders worden ofwel door de Raad van Bestuur ofwel door de Raad van Commissarissen belegd. Zij worden ten minste eenmaal per jaar gehouden om de bedrijfsvoering over het afgelopen jaar te bespreken, de jaarrekening goed te keuren, een besluit te nemen over het dividendvoorstel, het door de Raad van Bestuur gevoerde beleid (decharge van bestuurders) en het door de Raad van Commissarissen uitgevoerde toezicht (decharge van commissarissen) in stemming te brengen. Overige taken zijn het benoemen van leden van de Raad van Commissarissen en het vervullen van vacatures. De goedkeuring van de aandeelhouders is noodzakelijk voor besluiten met een aanmerkelijke invloed op de vennootschap en haar risicoprofiel. In overeenstemming met de statuten van de vennootschap zal/zullen de Raad van Bestuur en/of de Raad van Commissarissen tevens door aandeelhouders op de agenda geplaatste moties voorleggen aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Houders van aandelen met een totale nominale waarde van ten minste € 10 miljoen kunnen de Raad van Bestuur en/of de Raad van Commissarissen verzoeken om een Algemene Vergadering van Aandeelhouders bijeen te roepen. Aandeelhouders hebben het recht op het uitbrengen van één stem voor elk aandeel dat ze in bezit hebben en kunnen indien nodig bij volmacht stemmen. Besluiten van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders worden genomen met een volstreekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen, tenzij de statuten nadrukkelijk een grotere meerderheid voorschrijven. Om aandeelhouders die per volmacht wensen te stemmen voldoende gelegenheid te bieden om een grondige analyse uit te voeren, worden de agenda en de daarmee samenhangende documentatie op zijn laatst 42 kalenderdagen voor de Algemene

Vergadering van Aandeelhouders beschikbaar gesteld via de website en op het bezoekadres van Corio. De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen voorzien de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van alle vereiste informatie, tenzij een zwaarwegend belang van de vennootschap anders voorschrijft.

BELONING

Naast het beloningsbeleid dat voor de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur van Corio is vastgelegd, heeft Corio voor alle andere functies binnen de onderneming een beloningsbeleid op schrift gesteld. Dit beleid is gebaseerd op de volgende principes:

- > medewerkers ontvangen een marktconform remuneratiepakket. Dit pakket wordt periodiek intern door de Raad van Bestuur en het hoofd Human Resources en extern door consultants onder de loep genomen en waar nodig aangepast;
- > het remuneratiepakket bestaat uit een vast gedeelte, een mogelijke kortetermijnbonus en een aantal secundaire arbeidsvoorwaarden;
- > de beloning van medewerkers is gekoppeld aan een performance management systeem dat beloning relateert aan de individuele prestaties en aan de resultaten van de organisatie als geheel;
- > de hoogte van de variabele beloning ten opzichte van het vaste gedeelte hangt af van het functieniveau van de medewerker, maar is nooit meer dan 50% van het vaste salaris.

EXTERNE ACCOUNTANT

De externe accountant wordt benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De Raad van Commissarissen doet daartoe een voordracht, waarbij zowel de auditcommissie als de Raad van Bestuur advies uitbrengen aan de Raad van Commissarissen. De bezoldiging van en de opdrachtverlening tot het uitvoeren van niet-controlewerkzaamheden door de externe accountant worden goedgekeurd door de Raad van Commissarissen op voordracht van de auditcommissie en na overleg met de Raad van Bestuur. De externe accountant brengt over zijn controlebevindingen van de jaarrekening gelijktijdig verslag uit aan de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen. De externe accountant kan over zijn verklaring omtrent de getrouwheid van de jaarrekening worden bevraagd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, woont daartoe deze vergadering bij en is daarin bevoegd het woord te nemen. De inhoud van de jaarrekening is de primaire verantwoordelijkheid van de Raad van Bestuur. Op voordracht van de Raad van Commissarissen en behoudens de goedkeuring van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 19 april 2012 wordt PricewaterhouseCoopers



Accountants N.V. opnieuw benoemd en verzocht de accountantscontrole van de jaarrekening over 2012 uit te voeren.

TOEZICHTHOUDERS

Het financieel toezicht wordt in Nederland uitgeoefend door De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM). DNB is verantwoordelijk voor het prudentieel toezicht, wat inhoudt dat DNB erop toeziet dat partijen op de financiële markten aan hun financiële verplichtingen kunnen voldoen (zie ook www.dnb.nl). De AFM is verantwoordelijk voor het gedragstoezicht dat zich richt op de vraag of deelnemers aan de financiële markten correct behandeld en juist geïnformeerd worden. Op 19 juni 2006 heeft de AFM Corio een vergunning uit hoofde van de Wet toezicht beleggingsinstellingen (Wtb) verleend. Met de invoering van de Wet op het financieel toezicht (Wft) op 1 januari 2007 is deze vergunning automatisch omgezet in een Wft vergunning.

REGLEMENTEN EN BELEID

Corio streeft ernaar handel met voorwetenschap in aandelen en andere financiële instrumenten in de zin van de Wft te voorkomen. Om dit te waarborgen heeft de vennootschap een Compliance Code opgesteld voor de medewerkers van Corio en een Reglement Beleggingen voor de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen. Er zijn naast de Corporate Compliance Officers ook op het niveau van de business units compliance officers benoemd. De Corporate Compliance Officer brengt over deze zaken jaarlijks verslag uit aan de voorzitter van de Raad van Bestuur. Daarnaast omvat het beleid van Corio onder andere de gedragscode waarin de grondbeginselen zijn opgenomen die van toepassing zijn op de wijze waarop Corio en haar medewerkers zich horen te gedragen. Corio heeft daarnaast een procedure voor het melden van een misstand (klokkenluideregeling). De medewerker kan een vermoeden van een misstand melden bij zijn leidinggevende en/of een lokale vertrouwenspersoon. Sinds eind 2011 is het voor medewerkers mogelijk om, in rechtsgebieden waarin dat is toegestaan, een vermoeden anoniem via het SpeakUp-systeem te melden. We hebben in 2011 drie meldingen uit hoofde van de klokkenluideregeling ontvangen. Het onderzoek naar één melding is afgerond; de andere twee meldingen worden momenteel onderzocht. Voor meer informatie over de diverse reglementen en de volledige tekst van de reglementen kunt u terecht op www.corio-eu.com.

FINANCIËLE MARKTEN, COMMUNICATIEBELEID EN BILATERALE CONTRACTEN MET AANDEELHOUDERS

Anders dan op feitelijkheden worden analisten-rapportages en taxaties van analisten niet vooraf door de vennootschap beoordeeld, van commentaar voorzien of gecorrigeerd. De vennootschap verricht geen handelingen die de onafhankelijkheid van analisten ten opzichte van de vennootschap aantasten, en vice versa. De vennootschap spant zich in om de deelname van en communicatie met de internationale beleggingswereld doorlopend te verbeteren door alle belangrijke nieuwe informatie onmiddellijk te verspreiden. Hiervoor maakt Corio gebruik van de diensten van een distributeur van persberichten. Deze persberichten en andere belangrijke informatie worden tevens via haar website verstrekt. Corio heeft beleid opgesteld ten aanzien van bilaterale contracten met (potentiële) aandeelhouders. Dat beleid staat op de website www.corio-eu.com.



NADERE FINANCIËLE INFORMATIE IN DE ZIN VAN ARTIKEL 10 VAN DE OVERNAMERICHTLIJN

Corio heeft een maatschappelijk kapitaal van € 1.200.000.000, verdeeld in 120.000.000 aandelen, elk met een nominale waarde van € 10,00. Per aandeel kan één stem worden uitgebracht. Op basis van de wettelijke regeling inzake melding van zeggenschap in ter beurze genoteerde vennootschappen hebben Stichting Pensioenfonds ABP (ABP) en Algemene Pensioen Groep N.V. (APG) op 3 februari 2010 hun deelneming in Corio van 36,77% geregistreerd, waarbij ABP een indirect belang heeft en APG (een dochteronderneming van ABP) een direct belang. Op 19 mei 2011 heeft PGGM Fondsenbeheer B.V. een belang van 4,95% in Corio geregistreerd. ABP heeft gemeld dat het indirecte belang van ABP in Corio ultimo 2011 32,29% bedroeg. Zodra een deelneming 5% of meer van het geplaatste kapitaal bedraagt, dient een aandeelhouder dit te melden, en vervolgens opnieuw zodra zijn deelneming een drempelwaarde (5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 40%, 50%, 60%, 75% en 95%) bereikt of overschrijdt of onder een bepaalde drempelwaarde zakt. Corio is een structuurvennootschap. Dat houdt in dat de leden van de Raad van Bestuur door de Raad van Commissarissen worden benoemd na kennisname van het advies van de Ondernemingsraad en na kennisgeving aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Leden van de Raad van Bestuur kunnen door de Raad van Commissarissen worden ontslagen na kennisname van het advies van de Ondernemingsraad maar niet voordat de Algemene Vergadering

van Aandeelhouders over het voorgenomen ontslag is gehoord. Commissarissen worden op voordracht van de Raad van Commissarissen benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders en de Ondernemingsraad kunnen aan de Raad van Commissarissen de benoeming van bepaalde personen aanbevelen. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan het vertrouwen in de Raad van Commissarissen opzeggen bij volstrekte meerderheid van uitgebrachte stemmen die ten minste een derde van het geplaatste kapitaal vertegenwoordigen. Een dergelijke motie zal resulteren in het onmiddellijke ontslag van de Raad van Commissarissen. De Ondernemingskamer van het Gerechtshof te Amsterdam kan daarnaast ook op verzoek van de vennootschap, een afgevaardigde van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders of de Ondernemingsraad een individueel lid van de Raad van Commissarissen op juridische gronden ontslag aanzeggen. Corio is een beleggingsmaatschappij met veranderlijk kapitaal als bedoeld in artikel 2:76a Burgerlijk Wetboek. Dit betekent dat de bestuurders met goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd zijn tot uitgifte en inkoop van aandelen. Een besluit tot statutenwijziging, ontbinding, juridische fusie en juridische splitsing kan door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders slechts worden genomen op voorstel van de Raad van Commissarissen. In de langlopende leningovereenkomsten van Corio is de bepaling opgenomen dat de geldverstrekkers bij een wijziging van de zeggenschap bij Corio de mogelijkheid hebben de verstrekte leningen vervroegd op te eisen. Dit zou onder meer het geval kunnen zijn na een overname.

RISICOMANAGEMENT EN INTERNE BEHEERSING

INLEIDING

Corio stuurt haar bedrijfsactiviteiten aan vanuit een holding, die onder leiding staat van de Raad van Bestuur en de volgende functies omvat: Investor Relations, Communication & Public Relations, Strategy, Asset Allocation, Treasury, Research, CSR, Finance & Control, Legal & Compliance, Information Management, Tax, Risk Management en Human Resources. De feitelijke bedrijfsvoering vindt plaats in zes business units, die direct gekoppeld zijn aan de landen/regio's waarin Corio actief is en naar lokale omstandigheden en inzichten zijn ingericht. De business units zijn binnen hun eigen werkgebied verantwoordelijk voor operationele functies, waaronder primaire processen, ontwikkeling, verhuur en beheer van de winkelcentra alsook voor de ondersteunende processen. Het

management van de business unit bewaakt de effectiviteit en efficiency van deze processen. Corio is een organisatie met een combinatie van centrale gespecialiseerde functies en decentrale bedrijfsvoering die snel en adequaat kan reageren op veranderende marktomstandigheden, kansen kan benutten en eventuele risico's in een vroeg stadium kan signaleren.

Aan de holding wordt op maandelijks basis gerapporteerd over KPI's en op kwartaalbasis over de afgelopen periode en de vooruitzichten voor de rest van het jaar. Deze rapportages zijn gebaseerd op goedgekeurde jaarbegrotingen en (des)investeringsvoorstellen en zijn in overeenstemming met de Corio Accounting Manual. Overlegstructuren zoals regelmatige bestuursvergaderingen, business unit CEO vergaderingen, apart CFO-overleg en gespecialiseerde werkgroepen (bijvoorbeeld over CSR, onderzoek, waarderings- en verslaggeving) verschaffen overzicht en scheppen de voorwaarden voor 'hands on' management door de Raad van Bestuur. Groepsbrede codes en beleid, zoals de investeringsprocedure, het waarderingsbeleid, screeningbeleid, autorisatieprocedures, financieringsbeleid, verzekeringsbeleid, de compliance code en de gedragscode bevatten onze regels en principes en dienen als leidraad bij onze activiteiten.

De strategie wordt jaarlijks in overleg met de Raad van Commissarissen door de Raad van Bestuur geëvalueerd en zo nodig bijgesteld. Besluiten zijn gebaseerd op de strategie en worden door de Raad van Bestuur goedgekeurd. In bijzondere gevallen, die nader zijn omschreven in het reglement voor de Raad van Bestuur, is de goedkeuring vereist van de Raad van Commissarissen. Alle besluitvorming van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen wordt vastgelegd in notulen.

HOE WIJ RISICO'S MANAGEN

Corio beschikt over een gestructureerd en proactief risicoraamwerk dat is ontwikkeld op basis van de richtlijnen van het Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). In dat raamwerk ligt de nadruk op de materiële strategische, operationele, compliance en financiële verslagleggingsrisico's. De Corporate Risk Manager is verantwoordelijk voor het in stand houden en verbeteren van dit raamwerk. Alle business units en de holding doorlopen een systematisch proces waarmee risico's en de beheersing daarvan worden gesignaleerd en geëvalueerd. Waar nodig wordt de beheersing van de risico's verbeterd.

In de hierboven beschreven rapportages en overlegstructuren brengen de business units en staffuncties verslag uit over hun activiteiten, inclusief de effectiviteit van de risicomanagement activiteiten. Het management van iedere business unit ondertekent jaarlijks een Letter of Representation (LOR). Deze LOR omvat naast verklaringen over de financiële rapportage ook verklaringen ten aanzien van risicobeheersing, CSR, integriteit, naleving van de gedragscode, de Accounting Manual en naleving van andere wet en regelgeving. De uitkomsten van het interne risico- en control-evaluatieproces en de LOR worden in de Raad van Bestuur besproken en gerapporteerd aan de Auditcommissie. Door deze processen worden de risico's en verbeterpunten voor de interne beheersing transparant. Er kunnen zich echter altijd omstandigheden voordoen waarin niet eerder gesignaleerde risico's aan het licht komen of waarin de gevolgen van de gesignaleerde risico's ernstiger zijn dan eerder werd ingeschat.

RISICOPROFIEL EN RISICOBEREIDHEID

Kansen, zoals het betreden van nieuwe markten of het verwerven van bestaande portefeuilles, en belangrijke risico's, zoals de economische crisis, worden doorlopend gesignaleerd en geëvalueerd. De keuzes die Corio op basis hiervan maakt en in de toekomst zal maken, weerspiegelen onze kernwaarden en risicobereidheid. Dit betekent dat we bepaalde risico's vermijden en andere bewust zullen nemen. Onze strategische keuzes bepalen zowel ons speelveld als de regels van het spel. Met die strategische keuzes bakenen we bijvoorbeeld de zijlijnen af, zoals onze keuze om ons op een pure winkelportefeuille toe te spitsen of om interne ontwikkelingsprojecten te gaan doen. Maar ook aan de basisregels van het spel liggen strategische keuzes ten grondslag, zoals de keuze voor management in eigen beheer en onze nadruk op maatschappelijk verantwoord ondernemen. Op onze website beschrijven we deze strategische keuzes, gaan we in op het effect van die keuzes op het risicoprofiel en op de manier waarop we die risico's beheersen.

Een beschrijving van het werkerrein van Corio, ontwikkelingen in de markt, het effect daarvan op de strategie en de manier waarop Corio daarop inspeelt, is te vinden in het Verslag van de Raad van Bestuur. Indicatoren voor de prestaties van Corio op het gebied van mens, milieu en economie staan beschreven in het hoofdstuk over CSR. Informatie over de financieringsstructuur, belangrijkste ratio's en risicobereidheid is te vinden in het Verslag van de Raad van Bestuur en de toelichting op de jaarrekening.

VERKLARINGEN CORPORATE GOVERNANCE 'IN CONTROL' STATEMENT

Corio heeft een risicomanagement raamwerk ontwikkeld dat materiële fouten in de financiële verslaggeving moet helpen voorkomen en waarmee tekortkomingen in het managen van strategische, operationele en juridische/toezichtsrisko's tijdig worden gesignaleerd en tot een minimum worden beperkt. De systemen voor risico management en interne beheersing reduceren de risico's tot een acceptabel niveau maar sluiten beoordelingsfouten in de besluitvorming, menselijk falen, opzettelijke ontduiking van beheersprocessen door medewerkers of derden, dan wel onvoorziene omstandigheden niet volledig uit. De aanwezigheid en effectiviteit van deze systemen bieden derhalve geen absolute garantie dat de doelstellingen ook daadwerkelijk worden gerealiseerd. Het in 2011 uitgevoerde proces wordt jaarlijks herhaald, waarbij voortdurend aandacht wordt geschonken aan de implementatie van actieplannen en de bewaking van de effectiviteit van de risico management- en beheersingssystemen. De Raad van Bestuur is van mening dat de systemen van Corio voor risico management en interne beheersing voldoen aan de standaarden en best practice- bepalingen van de Nederlandse Corporate Governance Code. Deze systemen zijn gedurende het verslagjaar in redelijke mate effectief gebleken en bieden derhalve een voldoende mate van zekerheid dat de financiële verslaggeving geen onjuistheden van materieel belang bevat.

VERKLARING UIT HOOFDE VAN ARTIKEL 5:25C VAN DE WET OP HET FINANCIËEL TOEZICHT (WFT)

De Raad van Bestuur verklaart dat voor zover de Raad bekend

- (i) de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de activa, de passiva, de financiële positie en de winst- en verliesrekening van Corio en de gezamenlijk in de consolidatie opgenomen ondernemingen,
- (ii) het jaarverslag een getrouw beeld geeft omtrent de toestand op de balansdatum en de gang van zaken gedurende het boekjaar van Corio en van de met Corio verbonden ondernemingen waarvan de gegevens in haar jaarrekening zijn opgenomen en dat in het jaarverslag de wezenlijke risico's waarmee de uitgevende instelling wordt geconfronteerd, zijn beschreven.

BESLUIT CORPORATE GOVERNANCE

De verklaringen zoals vereist uit hoofde van het Besluit Corporate Governance worden gepubliceerd op de website van Corio (www.corio-eu.com).





DIT IS EEN SAMENVATTING VAN HET JAARVERSLAG 2011. HET VOLLEDIGE JAARVERSLAG OVER 2011 IN DE ENGELSE TAAL, INCLUSIEF JAARREKENING EN VERKLARING VAN DE ACCOUNTANT, IS IN GEDRUKTE VORM TE VERKRIJGEN TEN KANTORE VAN CORIO OF TE DOWNLOADEN OP DE WEBSITE VAN CORIO (WWW.CORIO-EU.COM).



GECONSOLIDEERDE WINST- EN
VERLIESREKENING > GECONSOLIDEERD
OVERZICHT VAN GEREALISEERDE EN NIET-
GEREALISEERDE RESULTATEN > GECONSO-
LIDEERDE BALANS > GECONSOLIDEERD
KASSTROOMOVERZICHT > GECONSOLI-
DEERD MUTATIEOVERZICHT VAN HET EIGEN
VERMOGEN >

GECONSOLIDEERDE WINST-EN VERLIESREKENING

Voor het jaar eindigend op 31 december (€ miljoen)	2011	2010
Bruto huuropbrengsten	460,3	429,6
Servicekosten doorbelast aan huurders	82,6	69,1
Servicekosten	-94,4	-82,3
Netto servicekosten	-11,8	-13,2
Exploitatiekosten	-52,0	-48,5
Nettohuuropbrengsten	396,5	367,9
Opbrengst van verkopen	136,3	236,3
Boekwaarde verkopen	-130,8	-229,7
Resultaat op verkopen	5,5	6,6
Positieve herwaarderingen	194,8	243,5
Negatieve herwaarderingen	-197,7	-85,7
Netto herwaarderingen beleggingen in vastgoed	-2,9	157,8
Beheerskosten	-40,1	-38,9
Bijzondere waardeverminderingen op activa	-8,1	-2,8
Overige bate en lasten	5,5	-15,5
Resultaat voor financieringslasten en belasting	356,4	475,1
Financieringslasten	-129,4	-104,8
Financieringsbaten	14,1	9,6
Netto financieringslasten	-115,3	-95,2
Resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures	5,4	21,2
Resultaat voor belasting	246,4	401,1
Belastingen lopend jaar	-4,3	-6,3
Uitgestelde belastingen	-22,7	-23,1
Belastingen	-27,0	-29,4
Netto resultaat	219,4	371,7
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders	218,2	375,7
Minderheidsbelangen	1,2	-4,0
Nettoresultaat	219,4	371,7
Gewogen gemiddeld aantal aandelen	91.804.608	87.254.228
Resultaat per aandeel (€)		
Netto resultaat per aandeel	2,38	4,31
Verwaterd netto resultaat per aandeel	2,38	4,31



GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN GEREALISEERDE EN NIET-GEREALISEERDE RESULTATEN

Voor het jaar eindigend op 31 december (€ miljoen)	2011	2010
Netto resultaat Groep	218,2	375,7
Minderheidsbelang	1,2	-4,0
Netto resultaat	219,4	371,7
Niet-gerealiseerde resultaten:		
Valutaomrekeningsverschillen voor buitenlandse activiteiten	-0,4	2,0
Effectief deel van veranderingen in reële waarde van de kasstroomafdekkingen	-24,1	33,2
Niet-gerealiseerde resultaten over het boekjaar, na belasting *	-24,5	35,2
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	194,9	406,9
Toekomend aan:		
Aandeelhouders	193,7	410,9
Minderheidsbelangen	1,2	-4,0
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	194,9	406,9

* Effectief belastingtarief voor gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten is nihil.

GECONSOLIDEERDE BALANS

(€ miljoen)	31 December 2011	31 December 2010	1 January 2010
ACTIVA			
Beleggingen in vastgoed	6.624,6	6.300,8	5.346,0
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	440,0	336,8	194,5
Investerings in geass. deelnemingen en joint ventures, (o.g.v. de "equity-methode")	361,9	351,2	294,6
Overige vastgoedgerelateerde beleggingen	170,8	165,1	-
Afgeleide financiële instrumenten (derivaten)	31,1	20,6	0,7
Immateriële activa	62,9	68,1	52,5
Materiële vaste activa	23,5	23,0	5,6
Uitgestelde belastingvorderingen	22,5	23,9	20,6
Overige langlopende vorderingen	21,8	28,2	21,6
Totaal vaste activa	7.759,1	7.317,7	5.936,1
Handels en overige vorderingen	176,4	158,0	100,5
Overige vastgoedgerelateerde beleggingen	0,4	47,3	99,4
Afgeleide financiële instrumenten (derivaten)	1,0	0,5	0,3
Liquide middelen	24,3	293,4	86,7
Totaal vlottende activa	202,1	499,2	286,9
Totaal activa	7.961,2	7.816,9	6.223,0
EIGEN VERMOGEN			
Geplaatsd kapitaal	922,9	910,0	763,6
Agioreserve	1.464,8	1.477,8	1.039,7
Overige reserves	1.600,1	1.432,1	1.712,7
Netto resultaat boekjaar	218,2	375,7	-131,9
Totaal eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders van Corio N.V.	4.206,0	4.195,6	3.384,1
Minderheidsbelangen	48,3	46,5	35,7
Totaal eigen vermogen	4.254,3	4.242,1	3.419,8
PASSIVA			
Langlopende leningen en schulden	2.746,8	2.659,8	2.281,4
Personeelsregelingen	1,2	1,2	0,6
Voorzieningen	2,2	2,2	1,9
Uitgestelde belastingverplichtingen	309,4	287,1	242,4
Afgeleide financiële instrumenten (derivaten)	31,8	60,5	115,7
Overige langlopende passiva	34,4	33,7	32,8
Totaal langlopende passiva	3.125,8	3.044,5	2.674,8
Kortlopende leningen en schulden	408,6	358,0	29,9
Overig kortlopende passiva	170,4	164,1	97,7
Afgeleide financiële instrumenten (derivaten)	2,1	8,2	0,8
Totaal kortlopende passiva	581,1	530,3	128,4
Totaal passiva	3.706,9	3.574,8	2.803,2
Totaal eigen vermogen en passiva	7.961,2	7.816,9	6.223,0

GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

Voor het jaar eindigend op 31 december (€ miljoen)	2011	2010
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Resultaat voor belasting	246,4	401,1
Aanpassingen voor:		
Resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures	-5,4	-21,2
Netto financieringslasten	115,3	95,2
Afschrijvingen/Amortisaties/Waardeverminderingen	12,7	8,1
Negatieve goodwill	-1,3	-2,6
Kosten met betrekking tot aankopen	1,0	17,1
Positieve en negatieve herwaarderingen	2,9	-157,8
Resultaat op verkopen	-5,5	-6,6
Mutatie vorderingen	-9,1	-20,3
Mutatie verplichtingen	-38,2	53,4
Mutatie voorzieningen en personeelsregelingen	-	0,9
Kasstroom uit operationele activiteiten	318,8	367,3
Ontvangen financieringsbaten*	14,6	8,3
Betaalde financieringslasten	-116,7	-96,0
Betaalde belastingen	-4,3	-6,3
Netto kasstroom uit / (gebruikt bij) bedrijfsactiviteiten	212,4	273,3
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Opbrengsten van verkoop van beleggingen in vastgoed	136,3	236,3
Opbrengst van verkoop van geassocieerde deelnemingen en joint ventures	-	-
Aankoop van bedrijfscombinaties, onder aftrek van liquide middelen	-45,2	-293,5
Acquisitie van bedrijven die niet als bedrijfscombinatie worden aangemerkt, na aftrek geldmiddelen	-110,0	-150,3
Aankoop van beleggingen in vastgoed	-50,2	-34,3
Overige investeringen	41,5	-138,3
Investeringen in beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	-285,8	-116,7
Investeringen in materiële vaste activa en overige immateriële vaste activa	-4,7	-17,5
Ontvangen dividenden	-	10,0
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-318,1	-504,3
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Uitgifte van aandelen	-	584,5
Opname van leningen en schulden	338,0	1,586,6
Aflossing van leningen en schulden	-318,3	-1,551,2
Betaalde dividenden	-183,3	-183,9
Ontvangen agio minderheidsbelang	-	7,0
Contante afwikkeling afdekkingsinstrumenten netto investeringen	0,2	-5,3
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	-163,4	437,7
Netto mutatie liquide middelen	-269,1	206,7
Liquide middelen per 1 januari	293,4	86,7
Liquide middelen per 31 december	24,3	293,4

* Ontvangen financieringsbaten houden hoofdzakelijk verband met een tijdelijk overschot aan geldmiddelen als onderdeel van de normale bedrijfsvoering van Corio.

GECONSOLIDEERD MUTATIEOVERZICHT VAN HET EIGEN VERMOGEN

VOOR HET JAAR EINDIGEND OP 31 DECEMBER 2010

(€ miljoen)	Geplaatst kapitaal	Agio-reserve	Algemene reserve	Herwaarderings-reserve	Reserve deelneming	Afdekings-reserve	Reserve omrekenings verschillen	Netto-resultaat boekjaar	Totaal	Minderheids-belang	Totaal eigen vermogen
Stand per 31 december 2009	763,6	1.039,7	369,6	1.315,5	49,5	-3,3	-18,6	-131,9	3.384,1	35,7	3.419,8
Resultaatverdeling 2009			-42,2	-84,4	-5,3			131,9	-		-
Stand per 1 januari 2010	763,6	1.039,7	327,4	1.231,1	44,2	-3,3	-18,6	0,0	3.384,1	35,7	3.419,8
Nettoresultaat								375,7	375,7	-4,0	371,7
Niet-gerealiseerde resultaten						33,2	2,0		35,2		35,2
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	-	-	-	-	-	33,2	2,0	375,7	410,9	-4,0	406,9
Dividenden aan aandeelhouders	13,1	-13,1	-183,9						-183,9		-183,9
Uitgifte aandelen	133,3	451,2							584,5		584,5
Minderheidsbelangen als gevolg van acquisities									-	7,8	7,8
Aanvullende agioreserve minderheidsbelangen									-	7,0	7,0
Stand per 31 december 2010	910,0	1.477,8	143,5	1.231,1	44,2	29,9	-16,6	375,7	4.195,6	46,5	4.242,1

VOOR HET JAAR EINDIGEND OP 31 DECEMBER 2011

(€ miljoen)	Geplaatst kapitaal	Agio-reserve	Algemene reserve	Herwaarderings-reserve	Reserve deelneming	Afdekings-reserve	Reserve omrekenings verschillen	Netto-resultaat boekjaar	Totaal	Minderheids-belang	Totaal eigen vermogen
Stand per 31 december 2010	910,0	1.477,8	143,5	1.231,1	44,2	29,9	-16,6	375,7	4.195,6	46,5	4.242,1
Resultaatverdeling 2010			236,9	144,2	-5,4			-375,7	-		-
Stand per 1 januari 2011	910,0	1.477,8	380,4	1.375,3	38,8	29,9	-16,6	-	4.195,6	46,5	4.242,1
Nettoresultaat								218,2	218,2	1,2	219,4
Niet-gerealiseerde resultaten						-24,1	-0,4		-24,5		-24,5
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	-	-	-	-	-	-24,1	-0,4	218,2	193,7	1,2	194,9
Dividenden aan aandeelhouders	12,9	-13,0	-183,3						-183,3		-183,3
Uitgifte aandelen									-		-
Minderheidsbelangen als gevolg van acquisities									-	0,6	0,6
Aanvullende agioreserve minderheidsbelangen									-	-	-
Stand per 31 december 2011	922,9	1.464,8	197,1	1.375,3	38,8	5,8	-17,0	218,2*	4.206,0	48,3	4.254,3



PORTEFEUVE





Plaats	Project naam Erfpacht % Corio belang	Adres		Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	BVO Corio deel	BVO Totaal	Huur (€m)	Parkeer inkomsten (€m)	Bezet- tings- graad
NEDERLAND										
RETAIL										
Alkmaar	De Mare <i>erfpacht</i>	Europaboulevard 26-28. 314-316. 461-465. Europaplein 1	♥	1984	2005	10.500	18.800	2,36		98%
Almelo	Schelfhorst	Binnenhof 1-49	♥	1975	2000	6.600	6.600	1,05		99%
Almere	Centrum	Stadhuisplein/Stationsstraat c.a./Grote Markt ca.	🏠	1986	2009	24.000	24.000	7,22		99%
Alphen aan den Rijn	De Aarhof	De Aarhof 1-99	♥	1974	1992	9.400	11.200	3,33		99%
Amersfoort	Emiclaer	Emiclaerhof/De Beurs/Het Masker	♥	1993	1993	19.700	19.700	4,40		99%
Amstelveen	Groenhof	Groenhof 113-164	♥	1972	1992	6.900	6.900	1,65		100%
Amsterdam	Reigersbos <i>erfpacht</i>	Reigersbos 3-196	♥	1984	2004	12.500	12.500	2,79		99%
Amsterdam	ArenA Arcade <i>erfpacht</i>	ArenA Boulevard 51-77	🏠	2000	2000	4.100	14.400	0,57		100%
Amsterdam	Villa ArenA <i>erfpacht</i>	ArenA Boulevard 2-242	🏠	2001	2001	50.400	75.100	6,03		94%
Arnhem	Presikhaaf	Hanzestraat 1-225 c.a.	♥	1967	1987	33.700	33.700	5,15		94%
Dordrecht	Sterrenburg	P.A. de Kokplein 93-173	♥	1983	1993	13.100	13.100	2,81		94%
Dordrecht	Slangenburg	Slangenburg 5-9	♥	1980	2010	1.500	1.500	0,25		91%
Emmen	De Weiert	Baander 165	♥	1999	1999	2.700	27.200	0,48		100%
Gorle	De Hovel	De Hovel 19 c.a.	♥	1973	2007	5.400	5.400	1,09		89%
Heerhugowaard	Middenwaard	Middenwaard 1-129/Parelhof 80-108	♥	1974	2011	32.900	45.400	9,18	0,75	97%
Heerlen	Corio Center	Corio Center 3-46	🏠	1998	1998	18.400	18.400	4,06		98%
Leiderdorp	Meubelplein Leiderdorp	Elisabethhof 1.4.8.9	🏠	1986	2002	13.800	35.100	1,03		100%
Nieuw Vennep	Getsewoud	Händelplein 1-209	♥	2002	2002	7.800	7.800	1,60		100%
Nieuwegein	Cityplaza	Plein/Passage/Markt/Boogstede/Raadstede	🏠	1983	2010	43.100	47.500	12,38		99%*
Oegstgeest	Lange Voort	Irislaan 45-99/Lange Voort 1-24. 11-41	♥	2000	2006	14.600	14.600	3,01		100%
Purmerend	Weidevenne	Weidevenne	♥	2006	2006	8.100	8.100	1,81		100%
Rijswijk	In de Bogaard	In de Bogaard J 5-J 67	♥	1963	2002	19.800	57.300	5,22		100%
Rotterdam	Alexandrium Shopping Centre <i>erfpacht</i>	Poolsterstraat 3-177 c.a.	🏠	1984	2002	45.200	108.000	15,21	1,84	99%
Rotterdam	Nesseland	Maltaplein	♥	2010	2010	8.900	8.900	1,98		97%*
Spijkernisse	Kopspijker <i>erfpacht</i> / Stadsplein/Kolkplein	Nieuwstraat 105-211/Stadsplein/Kolkplein	🏠	1988	2011	17.700	56.200	3,93		87%
Spijkernisse	Maaswijk	Hadewychplaats 2-62	♥	1996	2009	6.100	6.100	1,29		94%
Tegelen	Kerkstraat	Kerkstraat 1-81	♥	1992	1992	2.800	2.800	0,51		95%
Tilburg	Centrum	P.Vreedeplein/Emmapassage 1-29/Heuvelstraat 36-38	🏠	1991	2008	33.800	33.800	7,42		98%
Utrecht	Springweg Parkeergarage <i>erfpacht</i>	Parkeergarage Strosteeg 83	🏠	1974	2000			0,14	2,52	
Utrecht	Hoog Catharijne <i>erfpacht</i>	Stationsstraverse c.a.	🏠	1975	1996	58.800	93.800	19,09	5,86	96%
Utrecht	Parkwijk-Leidsche Rijn	Verlengde Houtrakgracht 301-421	♥	2004	2004	5.500	5.500	1,24		100%
Veldhoven	City Passage	Meent 1-83/Meiveld 174	♥	1995	1995	7.400	7.400	2,19		97%
Velsen	Velserbroek	Galle Promenade/Ster Bastion 4-66	♥	1992	1992	8.700	8.700	1,80		99%
Zeist	Belcour	Emmaplein 1-29. 210-252 c.a.	♥	1996	1996	6.900	6.900	1,75		96%
Zwolle	Stadshagen	Wade 1	♥	2004	2004	11.500	11.500	2,52		100%
KANTOREN										
Almere	Stationade	Stationsplein 5. 35-41		1986	1986	4.800	4.800	0,62		63%
Rotterdam	Alexandrium Shopping Centre <i>erfpacht</i>	Poolsterstraat 145		1984	2006	1.400	1.400	0,18		0%
Utrecht	Hoog Catharijne <i>erfpacht</i>	Hoog Catharijne		1975	1996	40.900	40.900	7,48		93%
Totaal Nederland retail						572.300	853.900	122,5	11,0	97%
Totaal Nederland offices						47.100	47.100	8,3		88%
TOTAAL NEDERLAND						619.400	901.000	130,7	11,0	96%

* Bezettingsgraad is inclusief huurgaranties

♥ District/regionaal centrum

🏠 Stedelijk centrum

🏠 Centrum bij vervoersknooppunten

🏠 Overig

Plaats	Project naam Erfpacht % Corio belang	Adres		Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	BVO Corio deel	BVO Totaal	Huur (€m)	Parkeer inkomsten (€m)	Bezet- tings- graad
FRANKRIJKE										
RETAIL										
Caen	C.C. Mondeville 2	RN 13 Caen		1994	1995	15.900	93.300	7,83		100%
Caen	C.C. Côte de Nacre	1-5 Avenue du Maréchal Juin		1999	1970	30.200	32.500	3,66		98%
Cherbourg	C.C. Cotentin	RN 13-50470 La Glacière		2001	1989	6.000	21.700	2,82		92%
Cholet	Marques Avenue Cholet	La Séguinière-Zone de la Mernardière Rue du Bocage		2006	2005	8.300	8.300	2,03		88%
Coignières (Parijs)	Les Portes de Chevreuse	Route National 10		2009	2009	36.200	36.200	4,81		87%
Courbevoie (Parijs)	C.C. Charras	Rue Baudin		2006	1973	6.300	13.900	1,47		80%
Grenoble	C.C. Grand Place	55.63 Grand Place		1998	2001	53.800	94.100	14,94		98%
Issy les Moulineaux (Parijs)	C.C. Les Trois Moulins	3 Allée Sainte Lucie 92130		2001	1992	7.400	15.300	3,90		97%
Ivry-sur-Seine (Parijs)	C.C. Quais d' Ivry	30 Boulevard Paul Vaillant Couturier		2001	2008	31.400	60.000	5,71		89%
Laval	C.C. La Mayenne	46 Avenue de Latre de Tassigny ZAC La Grivonnier		2001	1999	7.200	17.200	2,50		98%
Marseille	C.C. Grand Littoral	11 av St Antoine ZAC Saint-Andre		2008	2007	32.800	109.200	15,02		93%
Toulouse	Fashion Village Nailloux 75% Corio-belang	Moulin de Nailloux-Le Moulin-Chemin du Gril-31560 Nailloux		2009	2009	22.000	22.000	4,04		90%
Metz	C.C. Saint Jacques	11 B place du forum. centre St Jacques Cedex 01 57040		2011	2011	15.800	20.800	3,68	2,73	99%
Montreuil	C.C. La Grande Porte	235 Rue Etienne Marcel		2001	1991	6.200	18.400	3,06		98%
Mulhouse	La Galerie	54 Rue du Sauvage		2001	1989	7.500	7.500	1,47		63%
Nice	C.C. Nice TNL	15 bd du general Delfino		1996	2002	19.500	29.600	5,57		100%
Orgeval (Parijs)	C.C. Art de Vivre	Route National 13		2005	1975	20.600	20.600	4,19		85%
Orgeval (Parijs)	Capteur	2050 Route des Quarante Sous 78630		2008	2008	8.600	8.600	0,91		100%
Rouen	Galerie de L'Espace du Palais	Rue Saint-Lo		1993	1998	9.400	11.600	2,04		78%
Sainte Geneviève des Bois (Parijs)	La Croix Blanche	Rue des Petits Champs		2001	1986	6.600	6.600	1,11		100%
Saint-Etienne	C.C. Centre Deux	1-7 Rue des Docteurs Charcot		1979	2011	28.200	39.000	6,00		94%
Toulon	C.C. Mayol 40% Corio-belang	Rue du Murier		1994	1990	7.500	42.500	3,00		100%
KANTOREN										
Courbevoie	Le Balzac	10 Place des Vosges La Défense		1988	2000	15.200	15.200	6,50		100%
Echirrolles Grenoble	Le Stratège	15.17.19 Ave. S. Allende 38130		1999	1999	1.400	1.400	0,15		20%
Puteaux (Parijs)	Le Kupka ^{erfpacht} 40% Corio-interest	14 rue Hoche La Défense 7		1990	1992	5.200	5.200	1,87		100%
Rueil Malmaison (Parijs)	Clair de Ville	8-10 Rue Henri Sainte Claire Deville		2000	1991	10.600	10.600	3,39		100%
BEDRIJFSRUIMTEN										
Brétigny (Parijs)	Paris sud Brétigny	Zac de la Maison Neuve Rue du Poitou 91220		2002	2002	19.400	19.400	0,84		0%
Clamart (Parijs)	Newton TNT	3 Avenue Newton		2006	2006	10.600	10.600	0,41		100%
Totaal Frankrijk retail						387.400	728.900	99,8	2,7	94%
Totaal Frankrijk kantoren						32.400	32.400	11,9		99%
Totaal Frankrijk bedrijfsruimten						30.000	30.000	1,2		33%
TOTAAL FRANKRIJK						449.800	791.300	112,9	2,7	94%
GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN										
C.C. Mayol 40% Corio-belang, BVO van de Joint Venture 18.750										



Plaats	Project naam Erfpacht % Corio belang	Adres		Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	BVO Corio deel	BVO Totaal	Huur (€m)	Parkeer inkomsten (€m)	Bezet- tings- graad
ITALIË										
RETAIL										
Bufalotta (Rome)	Porta di Roma 50% Corio-belang	Via A. Lionello 201-Roma	♥	2010	2007	36.700	130.000	15,63		99%
Busnago	Globo I-II-III	Via Italia. 197	♥	2004	2006	30.500	80.100	10,78		100%
Casalecchio di Reno (Bologna)	Shopville Gran Reno	Via M. Monroe. 2 Casalecchio di Reno	♥	2001	1993	13.900	38.800	6,73		99%
Caserta (Napels)	Campania	A1 - Uscita Caserta Sud S.S. 87 Loc. Aurno	♥	2006	2007	64.600	108.000	19,20		100%
Grugliasco (Turijn)	Shopville Le Gru	Via Crea. 10 Grugliasco	♥	2001	2010	46.500	78.500	21,07		99%
Martignacco (Udine)	Città Fiera 49% Corio-belang	Via A. Bardelli. 4 Martignacco	♥	2007	1992	23.700	70.000	6,37		97%
Modena	GrandEmilia	Via Emilia Ovest. 1480	♥	2001	1996	19.800	55.000	8,93		100%
Sardinia (Cagliari)	Le Vele & Millennium	Via delle Serre snc-Quartucciu (CA)	♥	2010	2001	31.900	44.400	8,03		99%
Senigallia	Il Maestrale	S.S. 16 Adriatica Nord. 89	♥	2003	2011	7.300	19.800	2,46		100%
TOTAAL ITALIË						274.900	624.600	99,2		99%
GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN										
Porta di Roma 50% Corio-belang, BVO van de Joint Venture 73.500										
Città Fiera 49% Corio-belang, BVO van de Joint Venture 48.400										

SPANJE/PORTUGAL

RETAIL										
Barcelona	Maremagnum <i>erfpacht</i>	Moll de Spanya 2 ^a Pta. Edif. Maremagnum	🏢	2006	2005	18.700	22.000	5,72	1,30	95%
Cáceres	Ruta de la Plata	C/Londres 1	♥	2000	1993	8.400	19.200	2,92		100%
Irun	Txingudi	Barrio de Ventas 80	♥	1999	1997	9.900	34.700	2,88		88%
Jaén	La Loma	Ctra. Bailén	🏢	2000	1991	9.700	27.900	2,36		95%
Madrid	Gran Via de Hortaleza	Gran Via Hortaleza s/n	♥	2001	2001	6.100	20.100	3,78		93%
El Plantio (Madrid)	Sexta Avenida	Avenida de la Victoria. 2	♥	2000	2007	15.300	15.300	5,37	0,14	78%
Madrid	Príncipe Pio <i>erfpacht</i> 95% Corio-belang	P ^o de la Florida s/n	🏢	2009	2004	28.700	28.700	12,88	1,45	96%
Torrelodones (Madrid)	Espacio Torrelodones	Avenida Fontanilla s/n	♥	2010	2006	21.700	30.000	5,57		94%*
Palencia	Las Huertas	Avenida de Madrid 37	♥	2000	1989	6.300	19.200	1,32		96%
Parla (Madrid)	El Ferial	C/Pinto s/n	🏢	2000	1995	8.500	24.200	2,76		86%
Valencia	Gran Turia	Pza. de Europa s/n	🏢	2001	2000	18.200	58.300	4,96		82%
Guimarães	Espaço Guimarães	Rua 25 de Abril n ^o 210	🏢	2010	2009	32.500	48.700	7,66		100%*
TOTAAL SPANJE/PORTUGAL						184.000	348.300	58,2	2,9	93%

DUITSLAND

RETAIL										
Dresden	Centrum Galerie 95% Corio-belang	Prager Straße 15	🏢	2010	2009	64.400	64.400	19,14		98%*
Duisburg	Königsgalerie 95% Corio-belang	Kuhstraße 33	🏢	2011	2011	18.100	18.100	4,57		82%*
Duisburg	Forum Duisburg 95% Corio-belang	Königstraße 48	🏢	2010	2008	58.600	58.600	14,80		100%*
KANTOREN										
Böblingen	Ronda Haus (verkocht)	Calwer Straße 7		1994	1984	13.700	13.700	1,41		89%
Totaal Duitsland retail						141.100	141.100	38,5		97%
Total Duitsland kantoren						13.700	13.700	1,4		89%
TOTAL DUITSLAND						154.800	154.800	39,9		97%

* Bezettingsgraad is inclusief huurgaranties

♥ District/regionaal centrum

🏢 Stedelijk centrum

🏢 Centrum bij vervoersknooppunten

🏢 Overig



Plaats	Project naam Erfpacht % Corio belang	Adres		Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	BVO Corio deel	BVO Totaal	Huur (€m)	Parkeer inkomsten (€m)	Bezet- tings- graad
TURKIJE										
RETAIL										
Adapazari	Adacenter	Yeni sakarya Cad. No:324-54200 Erenler/Adapazari	♥	2007	2007	24.900	24.900	2,83		100%
Ankara	365 <i>erfpacht</i>	Birlik Mah. 428.cad. No:41 Yildiz-Cankaya/Ankara	♥	2008	2008	23.000	26.700	5,74		100%
Bursa	Anatolium	Alasar Mah.Yeni Yalova Cad. No:487 Osmangazi/Bursa	♥	2010	2010	83.400	83.400	11,78		100%*
Denizli	Teras Park 51% <i>Corio-belang</i>	55 Sok.No.1 20125 Yenisehir/Denizli	♥	2009	2009	44.600	44.600	4,17		98%
Istanbul	Akmerkez 47% <i>Corio-belang</i>	Akmerkez AVM Nispetiye Cad. 34337 Etiler/Istanbul	🏢	2005	2009	15.700	33.400	11,43	0,88	94%
Tekirdağ	Tekira	Hukumet cad. No:304 59100 Merkez/Tekirdag	🏢	2009	2008	31.500	31.500	5,07		97%
TOTAAL TURKIJE						223.100	244.500	41,0	0,9	96%
GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN										
Akmerkez 47% <i>Corio-belang</i> , BVO van de Joint Venture 33,400										

* Bezettingsgraad is inclusief huurgaranties

TOTALE PORTEFEUILLE

Totaal retail (inclusief geassocieerde deelnemingen)	1,782,800	2,941,300	459.2	17.5	96%
Totaal kantoren	93,200	93,200	21.6		94%
Totaal bedrijfsruimten	30,000	30,000	1.2		33%
TOTAAL (inclusief geassocieerde deelnemingen)	1,906,000	3,064,500	482.0	17.5	96%

WAARDE PORTEFEUILLE

Beleggingen in vastgoed (€ mln)	Retail	Kantoren/bedrijfsruimten	Totaal inclusief vastgoed- waarde geassocieerde deelnemingen	Totaal inclusief EV van geas- socieerde deelnemingen	Ontwikkel portefeuille	Balans totaal beleggingen in vastgoed	%t
Nederland	1.990,0	47,0	2.037,0	2.037,0	88,6	2.125,6	29%
Frankrijk	1.682,5	167,7	1.850,2	1.849,9	115,3	1.965,2	27%
Italië	1.520,3		1.520,3	1.282,3	8,4	1.290,7	17%
Spanje	738,9		738,9	738,9	25,0	763,9	10%
Duitsland	549,6	14,7	564,3	564,3	135,7	700,0	9%
Turkije	511,5		511,5	514,1	55,4	569,6	8%
Bulgarije					11,6	11,6	0%
Corio Totaal	6.992,8	229,4	7.222,2	6.986,5	440,0	7.426,6	100%



♥ District/regionaal centrum

🏢 Stedelijk centrum

🚉 Centrum bij vervoersknooppunten

🏠 Overig



PIJPLIJN PORTFEUILLE

Stad	Project		Additionele m ² ontwikkeld	Already Invested incl. Capitalised Interest (x € m)	Capitalised Interest (x € m)	Totaal geïnvesteerd (x € m)	Verwachte opening	Voorverhuurd m ²	Voorverhuurd €	Netto aanvangsrendement
NEDERLAND										
Almere	Metropole		4.700	7,1	0,7	13,5	Q3 2012	94%	82%	7.3%
Nieuwegein	City Plaza		9.800	1,4	0,9	53,2	Q4 2013	34%	100%	7.2%
Rotterdam	Markthal		11.300	0,2	0,0	46,0	Q2 2014	16%	12%	6.3%
Utrecht	Vredenburg HC		5.800	12,5	1,0	24,2	Q3 2012	64%	49%	6.6%
Utrecht	Singelborch HC		1.500	19,3	0,9	25,1	Q3 2012	0%	0%	7.1%
Zoetermeer	Oosterheem		12.000	0,9	0,1	38,9	Q1 2013	87%	100%	6.6%
Totaal Nederland committed				41,3	3,6	200,9				
Totaal Nederland deferrable					33,4	6,8	445,7			
Totaal Nederland waivable					8,2	1,3	252,4			
TOTAAL PIJPLIJN NEDERLAND				83,0	11,7	898,9				

FRANKRIJK

Totaal Frankrijk deferrable				21,3	2,8	83,5				
-----------------------------	--	--	--	------	-----	------	--	--	--	--

ITALIË

Marcianise	Campania		4.200	0,1		8,3	Q4 2012	100%	100%	6.6%
Venetie	Marghera		38.800	17,4		188,3	Q2 2014	0%	0%	6.3%
Totaal Italië committed				17,5		196,6				
Totaal Italië deferrable					3,6	0,1	160,7			
Totaal Italië waivable					22,8		377,7			
TOTAAL PIJPLIJN ITALIË				43,9	0,1	734,9				

SPANJE

Barcelona	Maremagnum		4.100	10,2	1,2	11,1	Q1 2012	69%	70%	10.4%
Totaal Spanje committed				10,2	1,2	11,1				
Totaal Spanje deferrable					1,2	0,2	14,3			
TOTAAL PIJPLIJN SPANJE				11,4	1,4	25,3				

DUITSLAND

Berlijn	Boulevard Berlin		86.000	60,0		364,9	Q2/Q3 2012	71%	100%	6.0%
Hildesheim	Arneken Galerie		27.800	81,0	1,3	101,3	Q1 2012	61%	90%	6.6%
Totaal Duitsland committed				141,0	1,3	466,2				
Totaal Duitsland deferrable					50,8	2,0	251,7			
TOTAAL PIJPLIJN DUITSLAND				191,8	3,4	717,9				

TURKIJE

Tarsu	Tarsu		27.200	41,5	2,4	51,3	Q1 2012	82%	80%	8.4%
TOTAAL TURKIJE COMMITTED				41,5	2,4	51,3				

Totaal committed				251,6	8,6	926,0				
Totaal deferrable				110,3	11,9	955,9				
Totaal waivable				31,0	1,3	630,0				
TOTAAL PIJPLIJN				392,9	21,8	2511,9				



ADRESSEN EN OVERIGE INFO

CORIO N.V.

Hoog Catharijne, Van Duvenborch Building
Stationsplein 97, 3511 ED Utrecht
Postbus 8243, 3503 RE Utrecht, Nederland
T +31 (0)30 234 64 64 **F** +31 (0)30 233 35 78
E corio@nl.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO NEDERLAND

Hoog Catharijne, Van Duvenborch Building
Stationsplein 97, 3511 ED Utrecht
Postbus 8243, 3503 RE Utrecht, Nederland
T +31 (0)30 234 64 64 **F** +31 (0)30 233 35 78
E info@nl.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO FRANCE

Tour Exaltis, 61, rue Henri Régault
92075 Paris La Défense cedex, Frankrijk
T +33 (0) 1 474 53 000 **F** +33 (0) 1 474 55 850
E info@fr.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO ITALIA

Via Fabio Filzi 25, 20124 Milan, Italië
T +39 026 69 63 49 **F** +39 026 69 77 11
E info@it.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO ESPAÑA

Paseo de la Castellana 93 5º Planta
28046 Madrid, Spanje
T +34 91 426 17 77 **F** +34 91 435 56 44
E info@es.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO DEUTSCHLAND

Königstraße 13
47051 Duisburg, Duitsland
T +49 203 4196 1500, **F** +49 203 4196 1501
E info@de.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

CORIO TÜRKIYE

KANYON Ofis Blok Büyükdere Cad. No:185 Kat 18
Levent, Istanbul - 34394 TR, Turkije
T +90 212 371 30 00 **F** +90 212 353 54 42
E info@tr.corio-eu.com, **I** www.corio-eu.com

Euronextcode/ISIN-code NL0000288967;
Fondscode 28896; Bloomberg CORA NA;
Reuters COR.AS; Datastream H:VIB

VOORBEHOUD TOEKOMST GERICHTE INFORMATIE

De samenvatting van het jaarverslag 2011 bevat op de toekomst gerichte mededelingen met betrekking tot de financiële positie, plannen en doelstellingen, activiteiten en de marktomstandigheden waarin de vennootschap opereert. Toekomstgerichte verklaringen en prognoses houden naar hun

aard, risico's en onzekerheid in, aangezien ze betrekking hebben op gebeurtenissen en omstandigheden die zich in de toekomst al dan niet zullen voordoen. De werkelijke resultaten en ontwikkelingen kunnen afwijken van de verwachtingen onder invloed van factoren zoals een wijziging in de strategie, invloed van de concurrentie, wijziging in de economische omstandigheden, wijziging in de wet- en regelgeving en algemene renteniveaus.

VRAGEN

Voor vragen kunt u contact opnemen met de afdeling Investor Relations:
investor.relations@nl.corio-eu.com 
of +31 (0) 30 234 67 43

**VOLG ONS OP TWITTER @CORIOIR @CORIOHR @CORIOCSR
OF VIND ONZE APPS IN ITUNES**





**DIT IS EN SAMENVATTING VAN HET JAARVERSLAG 2011.
HET VOLLEDIGE JAARVERSLAG OVER 2011 IN DE ENGELSE
TAAL, INCLUSIEF JAARREKENING EN VERKLARING VAN
DE ACCOUNTANT, IS IN GEDRUKTE VORM TE VERKRIJGEN
TEN KANTORE VAN CORIO OF TE DOWNLOADEN OP DE
WEBSITE VAN CORIO N(WWW.CORIO-EU.COM)
DE SAMENVATTING VERSCHIJNT NIET IN GEDRUKTE VORM**

Ontwerp

Member Since, Heemstede

Fotografie:

Bas Losekoot, Amsterdam
Corio, Utrecht

