

CÓRIO

Why people buy

JAARVERSLAG

2008





WWW.CORIO-EU.COM



JAARVERSLAG 2008

INHOUD

4	VIJFJARENOVERZICHT
5	PROFIEL
6	VAN CONSUMENT NAAR DIVIDEND
8	VOORWOORD
12	CORIO TOP 10-WAARDE 2008
13	CORIO TOP 10-HUURDERS 2008
14	BERICHT RAAD VAN COMMISSARISSEN
18	VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR
24	AANDEELHOUDERSINFORMATIE EN INVESTOR RELATIONS
28	STRATEGIE
32	REMUNERATIERAPPORT
37	BEDRIJFSACTIVITEITEN
50	NEDERLAND
61	TOP 5-HUURDERS CORIO NEDERLAND
62	SPECIAL LANGE VOORT
66	FOCUS OP DE CONSUMENT
68	FRANKRIJK
79	TOP 5-HUURDERS CORIO FRANCE
80	SPECIAL LES TROIS MOULINS
84	FOCUS OP DE CONSUMENT
86	ITALIË
91	TOP 5-HUURDERS CORIO ITALIA
92	SPECIAL SHOPVILLE GRANDEMILIA
96	FOCUS OP DE CONSUMENT
98	SPANJE
103	TOP 5-HUURDERS CORIO ESPAÑA
104	SPECIAL RUTA DE LA PLATA
109	FOCUS OP DE CONSUMENT
110	TURKIJE
119	TOP 5-HUURDERS CORIO TÜRKIYE
120	SPECIAL 365
124	CORPORATE GOVERNANCE
134	MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN
149	JAARREKENING 2008
184	OVERIGE GEGEVENS
185	ACCOUNTANTSVERKLARING
186	VASTGOEDPORTEFEUILLE

VIJFJARENOVERZICHT

(x € mln)	2008	2007	2006	2005	2004
Brutohuuropbrengsten	397,9	363,1	327,4	315,0	308,3
Exploitatiekosten (inclusief servicekosten)	-51,9	-46,8	-47,7	-46,3	-45,8
Nettohuuropbrengsten	346,0	316,3	279,7	268,7	262,5
Kosten	-157,7	-127,4	-97,7	-77,7	-71,9
Herwaarderings (inclusief boekwinst)	-451,6	629,4	475,9	425,3	100,9
Mutatie uitgestelde belastingen	21,7	-30,4	-33,8	-47,1	10,1
Overige resultaten	-13,2	-0,6	0,9	9,5	-2,7
Opbrengsten minderheidsdeelnemingen	15,2	14,2	15,7	10,4	-
Nettowinst	-239,6	801,5	640,7	589,1	298,9
Direct resultaat	204,1	203,1	197,7	201,4	190,6
Indirect resultaat*	-443,7	598,4	443,0	387,7	108,3
Belegd in vastgoed	6.038,7	6.459,7	5.458,6	4.542,9	3.916,0
Balans totaal	6.408,4	6.713,4	5.652,5	4.633,7	4.048,1
Eigen vermogen (voor winstverdeling)	3.458,5	3.825,8	3.157,7	2.672,1	2.255,7
Aantal geplaatste aandelen (x mln)**	66,25	66,25	66,25	66,25	66,25
Bedragen per aandeel (x € 1)					
Nettowinst	-3,62	12,10	9,67	8,89	4,51
Direct resultaat	3,08	3,07	2,98	3,04	2,87
Indirect resultaat	-6,70	9,03	6,69	5,85	1,64
Eigen vermogen voor winstverdeling	52,20	57,74	47,66	40,33	34,05
Dividend (in contanten of in aandelen)	2,64	2,60	2,53	2,45	2,39
Hoogste dagelijkse slotkoers	62,66	75,19	61,90	48,94	43,35
Laagste dagelijkse slotkoers	30,71	49,95	43,66	41,20	30,07
Ultimo jaar slotkoers	32,89	55,40	61,90	45,90	43,10
Gemiddelde beursomzet (stuks per dag)	438.421	350.634	175.046	148.567	111.742

* Indirect resultaat waarvan uit minderheidsbelangen 2008 -€ 96,7 miljoen (2007: € 76,9 miljoen, 2006: € 17,4 miljoen, 2005: € 29,3 miljoen).

** Onder aftrek van ingekochte aandelen.

PROFIEL

GENOTEERD AAN EURONEXT NYSE IN AMSTERDAM EN PARIJS

FBI EN SIIC-REGIME VAN TOEPASSING

5 THUISMARKTEN

KRITISCHE MASSA

95 WINKELCENTRA

IN-HOUSE CENTERMANAGEMENT, VERHUUR EN ONTWIKKELING

DOMINANTE WINKELCENTRA

DECENTRAAL GEORGANISEERD > LOCAL⁺

LAGE LEVERAGE: GEZONDE FINANCIËLE STRUCTUUR

400 MEDEWERKERS

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

CORIO is een beursgenoteerde closed-end beleggingsinstelling met een notering aan de Euronext NYSE in Amsterdam en Parijs en activiteiten in vijf landen: Nederland, Frankrijk, Italië, Spanje en Turkije. Corio heeft zich gespecialiseerd in het (her)ontwikkelen en exploiteren van winkelcentra. Corio is een fiscale beleggingsinstelling naar Nederlands fiscaal recht (FBI) en heeft tevens in Frankrijk de SIIC-status.

De omvang van de operationele portefeuille bedraagt € 5,8 miljard (1,6 miljoen m² in 113 projecten waarvan 95 winkelcentra). Daarnaast werkt Corio aan uitbreidingen en nieuwe projecten met een totale voorziene toevoeging van € 2,7 miljard (780.000 m² in 40 projecten). Een groot gedeelte van de toevoeging is uitbreiding van bestaande projecten waardoor uiteindelijk een portefeuille ontstaat van 129 projecten met 2,4 miljoen m² verhuurbare oppervlakte. De portefeuille (operationeel en pijplijn) bestaat voor 94,6% uit winkelcentra. Een groot deel van de pijplijn bestaat uit investeringen in projecten die reeds eigendom zijn van Corio. Bij de investeringsselectie richt Corio zich op winkelcentra die dominant zijn in hun verzorgingsgebied. De reden hiervoor is dat in die gevallen Corio met haar lokaal en professioneel in-house management de meeste waarde kan toevoegen aan de portefeuille.

De kernactiviteiten van Corio strekken zich uit over investeringsselectie, (her)ontwikkeling, verhuur en centermanagement. Door een actief investeringsbeleid en een juiste timing van aan- en verkoopmomenten kan de toegevoegde waarde uit ontwikkeling, verhuur en centermanagement ook daadwerkelijk worden gerealiseerd. De kwaliteit van een winkelcentrum, die tot uitdrukking komt in de kracht van de cashflow, wordt lokaal bepaald. Dit is de hoofdreden dat Corio haar businessmodel sterk decentraal heeft ingericht. De lokale business units die per land zijn ingericht hebben een grote verantwoordelijkheid in het behalen van de operationele resultaten. Lokale leasing managers, centermanagers en ontwikkelaars bepalen het succes van onze portefeuille. De business unit-directies communiceren op basis van jaarbegrotingen, investeringsvoorstellen en kwartaalrapportages met de holding in Utrecht. Door het insourcen van onze kernactiviteiten werken bij Corio momenteel 400 mensen, van wie circa 10% op holdingniveau en de overigen actief in de business units.

Met een leverage van 40% en circa 65% van haar leningen met een vast rentepercentage kiest Corio ervoor haar activiteiten prudent te financieren, zodat het vermogen om aan haar verplichtingen te kunnen voldoen groot is, zowel op korte als lange termijn. Gelet op de aard en impact van deze financieringsactiviteiten heeft Corio ervoor gekozen dit centraal te organiseren en aan te sturen.

VAN CONSUMENT...



SHOP

2008 RETAIL

BEZOEKERSAANTALLEN	345 MLN
RETAILCONTRACTEN	4.800
VERHUURBAAR OPPERVAK	1,4 MLN M ²
BEZETTINGSGRAAD	97,7%

2008 TOTAAL

HUURCONTRACTEN	5.700
VERHUURBAAR OPPERVAK	1,6 MLN M ²
BEZETTINGSGRAAD	96,8%

2008

OPERATIONELE PORTEFEUILLE
PIJPLIJN
PIJPLIJN
NETTOHUUR
HUURGROEI TOTAAL
HUURGROEI 'LIKE-FOR-LIKE'

2007

OPERATIONELE PORTEFEUILLE
PIJPLIJN
NETTOHUUR
HUURGROEI TOTAAL
HUURGROEI 'LIKE-FOR-LIKE'



Bezoekers komen graag naar Corio-centra. De telsystemen, geïnstalleerd in 44 centra, gaven in 2008 circa 200 miljoen bezoekers aan; Hoog Catharijne wint en blijft nummer 1, maar ook Maremagnum met 11 miljoen bezoekers op 20.600 m² is sterk. Als de beschikbare tellingen worden geëxtrapoleerd naar de hele portefeuille leidt dit tot een schatting van 345 miljoen bezoekers van Corio-centra per jaar.



Van bezoekers naar omzet naar huurders, die daarmee een gezonde basis hebben om de Corio-huur te betalen. Uit de hoge retail-bezettingsgraad van 97,7% en het feit dat in 2008 8,1% van de retailcontracten is verlengd of vernieuwd tegen een 16,6% hogere huur, blijkt dat huurders graag in Corio-centra willen zijn of blijven.



In Corio-centra worden over een verhuurbaar vloeroppervlak van 1.355.000 m² en contracten met 4.800 retailhuurders in vijf thuismarkten ontmoetingsplaatsen gecreëerd waar mensen elkaar willen ontmoeten, geld uitgeven en weer willen terugkomen.



Huur en huurgroei zijn het primaire aandachtsgebied van Corio. In Corio's centra met een gemiddelde huur van € 263/m² is een 'like-for-like' huurgroei van 4% gerealiseerd, ruim boven de stijging van de detailhandelbestedingen in de EU15 met 1,2% wat een teken van kracht is.

...NAAR DIVIDEND

€ 5,8 MLD
€ 2,7 MLD
780.000 M²
€ 346,0 MLN
9,4%
4,4%
€ 6,2 MLD
€ 3,5 MLD
€ 316,3 MLN
13,1%
4,3%

2008	
DIRECT RESULTAAT	€ 204,1 MLN
INDIRECT RESULTAAT	-€ 443,7 MLN
NETTOWINST	-€ 239,6 MLN
NETTO AANVANGSRENDEMENT	6,1%
BEURSWAARDE	€ 2,2 MLD
DIVIDEND PER AANDEEL	€ 2,64
TRIPLE NAV	€ 57,98
2007	
DIRECT RESULTAAT	€ 203,1 MLN
INDIRECT RESULTAAT	€ 598,4 MLN
NETTOWINST	€ 801,5 MLN
NETTO AANVANGSRENDEMENT	5,7%
BEURSWAARDE	€ 3,7 MLD
DIVIDEND PER AANDEEL	€ 2,60
TRIPLE NAV	€ 61,77



STOCK



De kracht van huur en huurgroei is de basis van een duurzame belegging die de waarde op termijn vasthoudt en laat groeien. De aantasting van waarde door de stijgende rendementseisen in 2008 blijft beperkt door de relatief sterke nettohuurgroei. Voor de gehele Corio-portefeuille zijn de huurinkomsten gebaseerd op circa 5.700 huurcontracten. Bij een bezettingsgraad van 96,8% is over 2008 een 'like-for-like' nettohuurgroei van 4,4% gerealiseerd.



De gunstige condities waaronder Corio in het verleden haar projecten inkocht, zorgen ervoor dat de pijplijn een toegevoegde waarde heeft. Projecten in de vaste pijplijn laten nog steeds een positieve spread zien van 120 basispunten ten opzichte van de aanvangsrendementen van de operationele portefeuille en de projecten dragen vanaf opening bij aan de winst.



Een solide financiering is cruciaal om langetermijn-waardegroei niet in gevaar te brengen. Corio is met een leverage van 40% en circa 65% van haar leningen met een vast rentepercentage met een doorlooptijd van minimaal vijf jaar conservatief gefinancierd.



Behalve de wettelijk verplichte uitkering houdt Corio zich graag aan haar belofte om het dividend jaar op jaar met minimaal de prijsindex in de EU15 te laten groeien. De solide opbouw van bezoekers die spenderen via huurders en de financiering van onze centra maakt deze belofte waar.

VOORWOORD



De crisis in de financiële wereld die zich eind 2007 aankondigde en zich vanuit de Verenigde Staten verspreidde naar de rest van de wereld heeft uiteindelijk ook gevolgen gehad voor de economie in 2008. De combinatie van een teruglopende economie en het gebrek aan kredieten om ondernemingen, groot en klein, hun groei te laten vervolgen, hebben dit effect versterkt. De financiële wereld en de economie zijn in 2008 meerdere malen verrast door tegenvallers die voorheen onmogelijk werden geacht. Reddingsoperaties, geleid door centrale overheden, voor zowel banken als ondernemingen zijn na de Verenigde Staten, ook in Europa geen uitzondering meer. Bovendien zorgt de teruggang in de economie voor banenverlies, wat direct ten koste gaat van het besteedbare inkomen in bepaalde regio's. Consumptieve bestedingen namen hierdoor af, allereerst in de sector voor duurzame consumptiegoederen. Later zette deze ontwikkeling zich door naar andere sectoren. De winstgevendheid van retailers kwam hierdoor onder druk, wat zich tot nu toe vooral lijkt te manifesteren op de zogenaamde

B- en C- locaties. De verwachting is dan ook dat er in de komende jaren een duidelijker onderscheid te zien zal zijn in de performance van A-, B- en C-kwaliteiten in vastgoed.

In de Corio-portefeuille bleven de effecten voor de opbrengsten relatief beperkt. Frankrijk en Nederland horen momenteel bij de meest stabiele markten in Europa. Corio's cashflow is voor twee derde afkomstig uit deze twee landen. Ook onze Italiaanse centra laten nog steeds een relatief goede ontwikkeling zien met een in 2008 nog gestegen aantal bezoekers en omzet. Deze verdeling van thuismarkten binnen de Corio-portefeuille, waarbij Spanje en Turkije gezamenlijk niet meer vertegenwoordigden dan circa 13% (inclusief deelnemingen) van de nettohuurinkomsten, zorgde in 2008 voor een goede bescherming tegen de crisis zoals die zich aftekende.

Corio-centra zijn in de meeste gevallen dominant in hun verzorgingsgebied en zullen daardoor later en minder dan hun concurrenten geraakt worden door terugval in bestedingen. Voorts is de mix van retailers van dien aard dat een groot deel van de omzet voortkomt uit dagelijkse behoeften van consumenten zoals levensmiddelen en persoonlijke verzorging. De Corio-centra functioneren relatief goed op de relevante indicatoren zoals bezoekersaantallen en gemiddelde omzet bij onze huurders, dit met uitzondering van onze Spaanse en Turkse centra. Toch doen de centra in Spanje en Turkije het relatief nog goed ten opzichte van de verslechterde markt.

Last but not least draagt het businessmodel van Corio bij aan de goede performance. Door intern center-management en verhuur worden zowel kansen als bedreigingen eerder gesignaleerd en ongefilterd doorgegeven, waardoor sneller maatregelen getroffen kunnen worden in direct contact met onze huurders. Juist in een neergaande markt heeft deze wijze van werken extra voordeel. Hands-on management met eigen centermanagers en verhuurmanagers biedt een betere bescherming tegen terugval in deze tijden dan property management op afstand. Dit heeft ervoor gezorgd dat Corio ook onder de huidige omstandigheden nog steeds in staat is uitstekende resultaten te behalen in haar operationele portefeuille. Dit blijkt ondermeer uit het feit dat van de winkelcontracten 8,1% is verlengd of vernieuwd, waardoor de bijbehorende huur met 16,6% is toegenomen.

De bezettingsgraad bleef hoog op 97,7% voor de retailportefeuille en voor wat betreft 'like-for-like' nettohuurgroei werd een resultaat geboekt van 4,0%. De totale portefeuille genereert nu een jaaromzet van € 413,1 miljoen (inclusief ons aandeel in minderheidsdeelnemingen). Behalve door nieuwe investeringen en indexeringen kan deze omzet nog groeien door de leegstand (3,2%) te verhuren en de contracten die onder marktniveau verhuurd zijn te herzien.

De sterke inkomstenontwikkeling zorgde er tevens voor dat de afwaardering relatief beperkt bleef. Corio heeft, in lijn met de markt, te maken gehad met stijgende rendementseisen voor vastgoed. Die stijging was verschillend voor alle landen, en kwam gemiddeld voor Corio neer op 40 basispunten ten opzichte van de rendementen eind 2007. Door de sterke huurstijging bleef de waardedaling van de operationele portefeuille beperkt tot 5,4%.

In het begin van 2008 is de strategie van Corio aangescherpt. Een nadere analyse van de Europese markt en de competenties van de onderneming leidde tot de conclusie dat meer groei gehaald kon worden uit de portefeuille zonder toevoeging van extra risico. Besloten werd om het aandeel in opkomende markten op termijn verder uit te bouwen tot een maximum van 20% van de gehele portefeuille. Aangepaste regelgeving voor fiscale beleggingsinstellingen maakte het bovendien mogelijk meer resultaat te halen uit eigen ontwikkelingsactiviteiten en als gevolg daarvan werd onder andere Corio Vastgoed Ontwikkeling opgericht. Door een actiever aan- en verkoopbeleid zou bovendien meer geprofiteerd kunnen worden van een

tussentijds te behalen indirect resultaat; een hogere deal flow wordt op deze wijze nagestreefd. Het spreekt voor zich dat binnen de huidige marktomstandigheden Corio uiterst behoedzaam omgaat met de uitvoering van die strategie. Voor de lange termijn blijft groei in opkomende markten en verhoging van de ontwikkelingsactiviteiten een belangrijke doelstelling. Voor de komende periode concentreert Corio zich echter op het managen van de bestaande cashflow, de pijplijn en haar huidige thuismarkten: *back to basics* is het credo. Het gaat vooral om het vertrouwen en de loyaliteit van de consument en de aantrekkelijkheid van onze centra waardoor die consument daar blijft terugkomen en besteden, zodat de solide basis van Corio in stand blijft.

Het actief managen van de pijplijn heeft ertoe geleid dat Corio het gecommitteerde deel heeft teruggebracht van € 1,2 miljard per medio 2008 tot circa € 500 miljoen per einde 2008. Die pijplijn blijft een belangrijke bron van groei voor Corio.

Het is aan de kwaliteit van de pijplijn te danken dat deze, ook onder de huidige marktomstandigheden, nog steeds positief bijdraagt aan het resultaat van Corio. Het zwaartepunt van die pijplijn is onder druk van huidige marktomstandigheden bewust verder naar de toekomst geschoven. Wij verwachten dat er dan betere resultaten te bereiken zijn zowel met de verhuur van nieuwe centra als de financiering van de investeringen. Deze verbetering



compenseert ruimschoots het uitstel. Het zwaartepunt dat zich voorheen vooral manifesteerde in 2009 en begin 2010 schuift nu door naar 2011 en later.

Op investeringsgebied werd in 2008 een aantal centra in operatie genomen. De operationele portefeuille in Turkije groeide verder met € 86,3 miljoen door centra te openen in Adapazari, Denizli en Ankara. In de aanloop naar die opening hebben we kans gezien de opbouw van onze organisatie gelijke tred daarmee te laten houden, zodat we direct het Corio-businessmodel vanaf de opening konden toepassen. De marketing, verhuur en het management is in handen van Corio-mensen. In het begin van dit jaar is daar nog een binnenstadscentrum in Tekirdag aan toegevoegd. In Frankrijk werd Grand Littoral in Marseille aan de operationele portefeuille toegevoegd waar de beoogde verhuurresultaten in het eerste jaar van operatie boven prognose zijn geëindigd. De belangrijkste investering in Nederland was de opening van het Pieter Vreedeplein in Tilburg, dat door de kwaliteit van het centrum en de gunstige verwervingscondities direct een positieve waardeontwikkeling liet zien.

In 2007 werd op basis van strategische overwegingen de verkoop aangekondigd van kantoren en bedrijfsruimten. In 2008 heeft Corio met de uitvoering daarvan een belangrijke stap gezet in het streven een 'pure play' in retail te worden. In april werd het contract gesloten met White Estate Investments (WEI) voor de verkoop van bijna

alle kantoren en bedrijfsruimten in de Nederlandse portefeuille. Die portefeuille is, met uitzondering van vier objecten, op 30 september van 2008 geleverd voor een bedrag van € 622 miljoen. De resterende objecten zijn op een later tijdstip overgedragen. De managementorganisatie, tot dan toe verenigd in Corio Nederland Kantoren, is samen met deze portefeuille 'meeverhuisd' naar WEI. De mensen in deze organisatie waren al vele jaren actief voor Corio en hebben maximaal bijgedragen aan de waardegroei van dit portefeuilleonderdeel. Tot en met de dag van overdracht is uitstekend werk geleverd, waarvoor ik hen zeer erkentelijk ben.

Corio kijkt ook ieder jaar opnieuw naar alle individuele projecten waarbij deze beoordeeld worden op de aansluiting op de Corio-strategie en toegevoegde waarde. Omvang en bijdrage aan de toekomstige groei van het resultaat zijn daarbij de belangrijkste factoren. In 2007 zijn op basis daarvan 22 winkelprojecten in Nederland geïdentificeerd als niet strategisch. Van circa € 190 miljoen aan geïdentificeerde projecten

zijn in de loop van 2008 reeds 13 projecten met een waarde van circa € 80 miljoen verkocht.

Het succes van winkelcentra hangt volledig af van consumenten en of zij kiezen om daar te winkelen, te verblijven, elkaar te ontmoeten en terug te komen. Corio positioneert haar centra als het hart van het verzorgingsgebied. Corio ziet dat winkelcentra in toenemende mate een sociale functie hebben binnen de gemeenschap en speelt daar graag op in door onder andere met consumenten in contact te treden en te horen wat voor hen belangrijk is en daar gevolg aan te geven. Die werkwijze zorgt ervoor dat Corio loyaliteit opbouwt bij haar klanten en zodoende een economisch duurzame investering onder handen heeft. Die rol en functie brengen ook een verantwoordelijkheid met zich mee om die duurzaamheid ook op andere vlakken te koesteren. Corio accepteert die verantwoordelijkheid die vooral tot uitdrukking komt in sociale en milieutechnische duurzaamheid. Corio is ervan overtuigd dat deze drie onderdelen van de MVO-driehoek (economisch, sociaal, milieu) onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. In 2008 zijn goede vorderingen gemaakt bij de invulling van Corio's MVO-beleid.



CONSUMENTEN

bepalen het succes van onze centra. Zij kiezen waar en hoe zij boodschappen doen, winkelen, uitgaan en elkaar willen ontmoeten. Corio-management volgt die consument op de voet door voortdurend te meten hoeveel mensen onze centra bezoeken, waar en hoeveel zij besteden. De stereotiepe consument bestaat niet. Zijn gedrag wordt gestuurd door zijn eigen mindset en hij is bovendien impulsief. Zoals reizen tot andere behoeften leidt dan woon-werkverkeer, genereert winkelen andere behoeften dan boodschappen doen. Weer verschillend is de behoefte wanneer mensen uitgaan en elkaar willen ontmoeten of iets willen delen.

De omzet in centra komt voor minimaal 80% uit het primaire verzorgingsgebied. Weten wie in dat gebied wonen, werken en leven is cruciaal om een aanbod te presenteren dat aansluit bij de behoeften en wensen van deze groep mensen. Weten wat die mensen bindt en daarmee het hart van dit stukje samenleving creëren is de sleutel tot succes van het centrum. De opgave wordt daarmee breder dan boodschappen doen of winkelen en strekt zich uit tot aanvullende diensten, functies en evenementen. Daarmee ontstaan er meer momenten dat de buurt, wijk of stad zich verbonden voelt met ons centrum. Hiermee creëren wij loyaliteit en voldoen wij aan onze maatschappelijke verantwoordelijkheid in het kader van MVO.

RETAILERS

staan dicht bij consumenten. Daardoor weten zij meer dan wie ook waarom mensen in onze centra komen, verblijven en kopen. Zij hebben grote invloed op het succes van onze centra door goed personeelsbeleid, de juiste investeringen in en rond hun winkel en door in te spelen op veranderende behoeften en verwachtingen van hun klanten. Dat maakt retailers tot onze belangrijkste zakenpartners. Corio-management steekt veel energie in de selectie en combinatie van de juiste ondernemers. Frequent contact met onze ondernemers geeft ons, naast betrouwbaar cijfermateriaal, direct inzicht in de mogelijkheden van onze centra. Het spreekt voor zich dat Corio's eigen verhuur- en centermanagement disciplines hierin van cruciaal belang zijn.

Door een grote portefeuille op te bouwen en te investeren in nieuwe ontwikkelingen bieden we onze huurders bovendien de mogelijkheid om successen ook in andere regio's toe te passen en profijtelijk te maken. Dat leidt tot hogere omzetten, solidere samenwerking en betere huurgroei. Om deze kansen maximaal te benutten concentreert Corio zich vooral op de grotere en dominante centra, waar kansen op uitbreiding en herpositionering van de retailmix groter zijn.

GEMEENTEN

zijn altijd op zoek naar verbetering van de kwaliteit van de leefomgeving. Centrumgebieden waar veel functies samenkomen, spelen daarin een belangrijke rol. De retailfunctie is vaak de economische drager voor verbeteringen die gemeenten kunnen doorvoeren. Corio biedt oplossingen voor gemeenten die willen investeren in de kwaliteit van de gebouwde omgeving. Door eigen marktonderzoek, kennis van de consument en zijn gedrag, door de grote portefeuille, de vermenging van culturen en kennis vanuit verschillende Europese regio's, genereert Corio een maximale creativiteit bij het bieden van die oplossingen.

Vanaf het begin betrokken zijn bij deze opgaven heeft ook voor Corio voordelen. Toevoegingen aan de portefeuille op basis van kostprijs biedt meer profijt voor de toekomstige waardeontwikkeling en performance dan inkopen in een hoogcompetitieve omgeving met dito prijzen. Bovendien oefent Corio zo vanaf het begin invloed uit op de kwaliteit van het project. Die kwaliteit zien we terug in de mix aan retailers, het design, de services en het management. Sinds de zomer van 2007 is het binnen het FBI-regime geoorloofd om dit soort ontwikkelingen voor de eigen portefeuille zelf ter hand te nemen. Corio heeft deze kans benut door begin 2008 een eigen separate ontwikkelingspoot op te richten, genaamd Corio Vastgoed Ontwikkeling. Door de lange aanlooptijd naar deze aanpassing in fiscale wetgeving was Corio goed voorbereid op de opbouw en samenstelling van een professioneel team van ontwikkelaars en projectmanagers.

MENSEN

bij Corio zijn zich ervan bewust dat ze het beste van zichzelf geven. Ze zijn niet alleen bezielde door hun vak, maar vinden het bijzonder dit bij Corio te mogen uitoefenen. Toewijding is de basis voor outperformance en dat is precies de reden voor Corio's hands-on managementformule. Centermanagers, verhuurmanagers en ontwikkelaars werken allemaal aan het creëren van duurzame plaatsen waar mensen graag komen, elkaar ontmoeten, verblijven en terugkomen. Dat maakt Corio-centra het hart van een gemeenschap. Dat kan alleen als deze frontliners ook voorzien worden van de best mogelijke informatie. Van marktonderzoek tot portfolioanalyse en accounting zijn professionals druk bezig om deze informatie te verzamelen en op transparante wijze weer te geven.

Corio biedt haar medewerkers vrijheid en die komt met verantwoordelijkheid. Transparantie en vertrouwen zijn daarbij de belangrijkste voorwaarden. In een tijdperk waarin informatie steeds meer overal, voor iedereen en altijd beschikbaar lijkt te zijn, blijft kennis belangrijk maar gaan skills een belangrijker rol spelen. Een open uitwisseling van ideeën, kennis en informatie tussen disciplines en verschillende culturen in Europa maakt teamwork belangrijker. Zo tendeeft de onderneming naar een netwerkorganisatie waar fit for purpose teams de uitdaging aangaan teneinde toegevoegde waarde voor zowel de consument, de retailers en de aandeelhouders te genereren.

Toen ik in mei 2008 het roer overnam van Jan de Kreij, had ik niet kunnen vermoeden dat het jaar zich zou voltrekken zoals we dat nu hebben meegemaakt. Het is niet in de laatste plaats te danken aan de kwaliteit van Corio, het management, de portefeuille en de financiering zoals Jan de Kreij die heeft neergezet en overgedragen, dat de onderneming zo goed bestand is tegen deze economisch slechte tijden. Het is teleurstellend te zien hoe de koers zich onder druk van de financiële markten heeft ontwikkeld gedurende het jaar. Die koersontwikkeling doet geen recht aan de kwaliteit van Corio, haar mensen en de portefeuille.

In 2008 is opnieuw hard gewerkt aan die kwaliteit, wat heeft geleid tot goede resultaten voor dit jaar die in dit verslag zijn vastgelegd. Door eenzelfde inzet zie ik 2009 met vertrouwen tegemoet.

Graag maak ik van de gelegenheid gebruik om alle Corio-medewerkers te bedanken voor hun inzet en betrokkenheid in 2008.



Gerard Groener

Voorzitter Raad van Bestuur Corio N.V.



TOP 10-WAARDE 2008

ULTIMO (X € MLN)

1	€ 350,4	GRAND LITTORAL MARSEILLE	
2	€ 327,0	LE GRU TURIJN	
3	€ 297,4	CAMPANIA MARCIANISE	
4	€ 296,5	HOOG CATHARIJNE UTRECHT INCL. KANTOREN	
5	€ 273,6	GRAND'PLACE GRENOBLE	
6	€ 244,8	ALEXANDRIUM I ROTTERDAM INCL. KANTOREN	
7	€ 186,2	AKMERKEZ GYO ISTANBUL CORIO'S BELANG 46,92%	
8	€ 149,8	MONDEVILLE 2 CAEN	
9	€ 138,8	GRANDEMILIA MODENA	
10	€ 121,2	MAREMAGNUM BARCELONA	

TOTAAL TOP 10	2008	2.385,7	% VAN DE TOTALE PORTEFEUILLE	2008	39%
	2007	2.298,0		2007	36%
	2006	1.806,2		2006	33%

TOP 10-HUURDERS 2008

ULTIMO (X € MLN), EXCLUSIEF OMZETHUUR

1	€ 9,811	AHOLD NV	
2	€ 7,972	FNAC IN DE RETAIL- EN BEDRIJFSRUIMTEPORTEFEUILLE	 
3	€ 7,682	INDITEX GROUP	    
4	€ 6,786	H&M	  
5	€ 6,765	CSC COMPUTER SCIENCES IN DE KANTORENPORTEFEUILLE	
6	€ 6,141	METRO AG	  
7	€ 4,788	BLOKKER BV	
8	€ 4,098	CARREFOUR	 
9	€ 2,990	SCHUIITEMA NV	
10	€ 2,701	COURIR + GO SPORT	

TOTAAL TOP 10	2008 € 59,734	% VAN DE TOTALE PORTEFEUILLE	2008	16%
	2007 € 51,677		2007	13%
	2006 € 51,358		2006	14%

BERICHT RAAD VAN COMMISSARISSEN

AAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS

Hierbij bieden wij u het door de Raad van Bestuur (RvB) opgestelde jaarverslag en de jaarrekening 2008 aan. KPMG Accountants N.V. heeft de jaarrekening onderzocht en hierover een goedkeurende accountantsverklaring afgegeven. Wij bevelen u aan om de jaarrekening overeenkomstig vast te stellen en om conform het voorstel van de RvB te besluiten tot vaststelling van het dividend van € 2,64 per aandeel (in contanten of in aandelen) over 2008 uit te keren ter keuze van de aandeelhouders. Het dividendbeleid van Corio is erop gericht om minimaal aan de FBI-eisen te voldoen en afgezien van bijzondere omstandigheden het dividendniveau te handhaven en bij voorkeur met de gemiddelde inflatie in de eurozone te doen toenemen.

STRUCTUUR EN WERKZAAMHEDEN RAAD VAN COMMISSARISSEN (RvC) GEDURENDE 2008

De organisatie van de RvC is geheel in lijn met de aanbevelingen van de Nederlandse corporate governance-code. Met uitzondering van de heer W. Borgdorff zijn alle commissarissen onafhankelijk in de zin van best-practice bepaling III.2.1 van deze code.

In het verslagjaar hebben zowel de RvC als de door haar ingestelde afzonderlijke commissies (audit-, selectie- en remuneratiecommissie) hun respectieve taken vervuld in overeenstemming met de toepasselijke reglementen, die via Corio's website www.corio-eu.com zijn te downloaden. Gedurende het jaar 2008 heeft de RvC tien keer plenair met de RvB vergaderd. De belangrijkste onderwerpen van bespreking vormden de strategie, doelstellingen, investeringen, financiering, het risicomanagement, jaarbudget en de samenstelling van en ontwikkelingen in de portefeuille. De RvC heeft ook gesproken over de in 2007 genomen strategische beslissing tot verkoop van de Nederlandse en Franse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille. Deze is op 30 september 2008 voor het Nederlandse deel succesvol afgerond met de levering aan White Estate Investments. De opbrengst van de verkoop wordt aangewend voor het terugbetalen van de kortetermijnschulden en het financieren van Corio's pijplijn.

Verder werd de inhoud van persberichten, kwartaalberichten, (half)jaarcijfers en het jaarverslag op de daartoe geëigende momenten besproken. De externe accountant is bij de bespreking van de (half)jaarcijfers aanwezig geweest om zijn bevindingen toe te lichten. Met de externe accountant heeft zowel de RvC als de auditcommissie overleg gepleegd over de bevindingen van de uitgevoerde controles, zowel in als buiten aanwezigheid van de RvB.

Enkele malen heeft overleg plaatsgevonden tussen de commissarissen onderling. Buiten aanwezigheid van de RvB werd het functioneren van de RvB en RvC, zowel als college als individueel, besproken en geëvalueerd. Tijdens deze bijeenkomsten werd ook gesproken over de samenstelling en de portefeuilleverdeling van de RvB, evenals over het op hen van toepassing zijnde remuneratiebeleid.

Tussen de voorzitters van de RvC en RvB was periodiek overleg om de algemene zaken bij Corio door te nemen. Het presentiepercentage van commissarissen bedroeg 91%. Geen van de commissarissen was frequent bij de vergaderingen afwezig.

DRS. B. VOS
(BAS, 1939)



Voorzitter Raad van Commissarissen

Nederlandse nationaliteit.
Eerste benoeming in 2000.
Lopende termijn tot 2012.
Huidige functie: zelfstandig adviseur en algemeen directeur TCA.

Commissariaten: voorzitter Orange Europe Property Fund, voorzitter Tsjechië en Slowakije Fonds, voorzitter

Roemenië en Bulgarije Fonds, voorzitter Rusland Midcap Fonds, vicevoorzitter Reesink B.V. en diverse commissariaten en Raad van Toezicht functies van niet-beursgenoteerde bedrijven.

Lid auditcommissie

IR. J.D. DOETS
(JAN, 1944)



Lid Raad van Commissarissen

Nederlandse nationaliteit.
Eerste benoeming in 2005.
Lopende termijn tot 2009.
Huidige functie: directeur Doets Consult.

Commissariaten: diverse commissariaten van niet-beursgenoteerde ondernemingen en commissariaten bij diverse gebiedsontwikkelingen.

Voorzitter selectiecommissie
Lid remuneratiecommissie

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



Vicevoorzitter Raad van Commissarissen

Nederlandse nationaliteit.
Eerste benoeming 2004.
Lopende termijn tot 2012.
Huidige functie: hoogleraar finance Rijksuniversiteit Groningen; onafhankelijk adviseur/lid beleggingsadviescommissies bij pensioenfondsen en charity-organisaties; Raad-

plaatsvervanger Ondernemingskamer.

Commissariaten: European Asset Trust N.V., Fortis Obam, Kasbank en diverse commissariaten van niet-beursgenoteerde ondernemingen.

Voorzitter auditcommissie

Lid selectiecommissie

MR. D.C. DOIJER
(DERK, 1949)



Lid Raad van Commissarissen

Nederlandse nationaliteit.
Eerste benoeming in 2005.
Lopende termijn tot 2009.
Huidige functie: algemeen directeur DCD Holding B.V.
Commissariaten: Koninklijke Ahold N.V. en diverse commissariaten van niet-beursgenoteerde ondernemingen.

Lid auditcommissie
Lid remuneratiecommissie
Lid selectiecommissie

IR. DRS. W. BORGDOFF MRE
(WIM, 1960)



Lid Raad van Commissarissen

Nederlandse nationaliteit.
Eerste benoeming in 2000.
Lopende termijn tot 2012.
Huidige functie: managing partner Fund Investment van Alpinvest Partners.
Commissariaten: Lid beleggingsadviescommissie Cordares, lid advisory board Permira, Apax en IndustriKapital.

Voorzitter remuneratiecommissie

In april heeft een delegatie uit de RvC een werkbezoek gebracht aan Turkije. Er werd nader kennisgemaakt met het lokale team in Istanbul, waarbij presentaties werden gegeven over diverse winkelcentra uit de portefeuille evenals enkele voorgenomen investeringen. Daarnaast werd een aantal van deze projecten bezocht, waaronder Akmerkez te Istanbul en het winkelcentrum 365 in Ankara.

In mei is de vergadering van de RvC gecombineerd met een werkbezoek aan Corio España te Madrid. Hierbij zijn diverse winkelcentra uit de portefeuille bezocht (El Ferial, Sexta Avenida en Gran Via de Hortaleza in Madrid en Maremagnum in Barcelona), alsmede een aantal concurrerende centra. Ter plekke werden presentaties verzorgd over de Corio-winkelcentra, waarbij onder andere nader werd ingegaan op aspecten als positionering en ontwikkelingsmogelijkheden.

SAMENSTELLING RVC EN ACTIVITEITEN COMMISSIES

In de bij dit hoofdstuk opgenomen curricula vitae is de samenstelling van alle door de RvC ingestelde commissies weergegeven. Een beschrijving van de activiteiten van de commissies volgt hieronder.

Voor twee commissarissen, de heren Doets en Doijer, eindigt de benoemingstermijn. In november heeft de heer Doets aangekondigd zich niet voor herbenoeming beschikbaar te kunnen stellen vanwege zijn toenemende activiteiten als zelfstandig ondernemer. De Raad is de heer Doets zeer erkentelijk voor zijn deskundige bijdrage in de afgelopen vier jaar. Ter vervanging van de heer Doets zal aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) van 17 april 2009 een voorstel voor benoeming van een nieuwe commissaris worden voorgelegd. De heer Doijer is voor herbenoeming beschikbaar en zal als zodanig worden voorgedragen door de RvC.

AUDITCOMMISSIE

De auditcommissie kwam in 2008 vier keer in vergadering bijeen, waarbij de belangrijkste onderwerpen de kwartaalcijfers, de halfjaar- en jaarcijfers, de rapportage van de accountant, de management letters en het jaarverslag vormden. Daarnaast werd aandacht besteed aan de onderwerpen risicomanagement, voorkoming van fraude, treasury, buitenlands valutabeleid en de financiële resultaten en positie van de onderneming.

REMUNERATIECOMMISSIE

De remuneratiecommissie heeft in het verslagjaar twee keer vergaderd over de variabele beloning van de RvB en wel in het bijzonder over de nadere invulling en uitwerking van de langetermijnbonus. Daarnaast heeft de commissie zich gebogen over de bezoldiging en het arbeidscontract van de heer G.H.W. Groener, die per 1 mei 2008 is aangesteld als CEO van Corio N.V.

Nadere informatie over de structuur en achtergrond van het remuneratiebeleid is terug te vinden in het remuneratierapport elders in dit jaarverslag. Het remuneratierapport is opgesteld door de remuneratiecommissie en vastgesteld door de RvC. Het in 2008 gevoerde beleid is in lijn met het goedgekeurde remuneratiebeleid in de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 10 december 2004 inclusief het wijzigingsvoorstel zoals op 29 april 2008 door de AVA is goedgekeurd.

SELECTIECOMMISSIE

De selectiecommissie is in vergadering bijeengekomen om de opvolging van de heer Doets te bespreken.

MEDEWERKERS

Wij maken graag van deze gelegenheid gebruik om onze erkentelijkheid en dank uit te spreken tegenover de RvB en medewerkers van Corio voor hun inspanningen gedurende het afgelopen jaar.



Utrecht, 20 maart 2009

De Raad van Commissarissen

**ING. G.H.W. GROENER MRE
(GERARD, 1958)**

Voorzitter Raad van Bestuur Corio N.V., CEO

Benoemingstermijn: 1 mei 2008 tot 1 mei 2012

Nederlandse nationaliteit

Nevenfuncties: voorzitter van de Nederlandse Raad van Winkelcentra en per 1 januari 2009 voorzitter van ULI Nederland

**F.Y.M.M. FONTAINE
(FREDERIC, 1958)**

Lid Raad van Bestuur Corio N.V.

Benoemingstermijn: 1 mei 2008 tot 1 mei 2012

CEO Corio France. Franse nationaliteit

Nevenfuncties: lid van de CNCC (Conseil National des Centres Commerciaux of France) en FSIF (Fédération des Sociétés Immobilières et Foncières)

WHY



PEO



IR. J.G. HAARS
(JAN, 1951)

Lid Raad van Bestuur Corio N.V., CFO

Benoemingstermijn: 1 mei 2007 tot 1 mei 2011

Nederlandse nationaliteit

Nevenfuncties: lid van de Raad van Commissarissen van
Delta Lloyd N.V. alsmede voorzitter van de auditcommissie van
Delta Lloyd N.V., lid van de Raad van Commissarissen van Ajax N.V.

PLEBUY



VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR

Zoals in voorgaande jaren heeft Corio zich ook in 2008 primair gericht op het realiseren van een gezonde kasstroom uit haar portefeuille, tegelijk met het verder opvoeren van haar retailspecialisatie. De onderstaande cijfers hebben dan ook betrekking op de voortgezette bedrijfsactiviteiten en houden geen rekening met de verkochte portefeuille kantoren en bedrijfsruimten in Nederland.

Door een actief verhuurbeleid en centermanagement dat in rechtstreeks contact staat met onze huurders is Corio er wederom in geslaagd haar inkomstenstroom op een gezonde wijze te laten groeien, met oog voor de lange-termijnwaardeontwikkeling van het vastgoed. De totale huurgroei bedroeg over 2008 € 38,8 miljoen ofwel 13,9% terwijl de zogenaamde 'like-for-like' huurgroei neerkwam op € 11,3 miljoen ofwel 4,4%. Daarmee realiseert Corio opnieuw haar jaar op jaar doelstelling om een groei van de 'like-for-like' nettohuur te realiseren die minimaal gelijk is aan de groei aan detailhandelsbestedingen in de EU15 (2008: 1,2%). Naast de gestage performance van het directe resultaat is ook Corio in 2008 geconfronteerd met onzekerheden in de financiële markt waar de beschikbaarheid van vermogen geen vanzelfsprekende zaak meer was. Terwijl we een daling van de langetermijnrente konden waarnemen, voerden banken hun spreads verder op als gevolg van een gebrek aan onderling vertrouwen. Als gevolg hiervan ontstond er opwaartse druk op aanvangsrendementen voor vastgoed. Het aantal transacties nam af en de waarde werd neerwaarts aangepast. Corio heeft daardoor een afwaardering geboekt van € 339,3 miljoen ofwel 5,5% voor haar gehele vastgoedportefeuille, exclusief deelnemingen.

De financiële crisis in combinatie met een economische recessie maakte behalve de financierbaarheid ook de toekomstige kasstroom risicovoller. Corio heeft gedurende 2008 haar pijplijn in dit licht beoordeeld. Dat leidde tot een aantal acties. Een beperkt aantal projecten dat door de bovengenoemde combinatie van factoren niet meer voldeed aan de eisen die Corio daaraan stelt, zijn uit de pijplijn verwijderd. De meeste projecten in de pijplijn zullen nog steeds een toegevoegde waarde leveren; zo zal de vaste pijplijn tegen een gemiddeld nettoaanvangsrendement van 7,3% worden verkregen terwijl de Corio-portefeuille thans tegen een netto theoretisch aanvangsrendement (bij volledige bezettingsgraad) van 6,1% is gewaardeerd door externe taxateurs. Een aantal daarvan hebben wij uitgesteld in de realisatie, omdat wij verwachten dan een beter resultaat te bereiken bij opening en de exploitatie. Ondanks het feit dat we gestart zijn met het insourcen van herontwikkelingsactiviteiten is het overgrote deel van de pijplijn nog steeds een turnkey aankoop.

De belangrijkste resultaten voor 2008 kunnen kort als volgt worden samengevat:

HUURGROEI Het succes van een vastgoedfonds begint bij huurgroei. Ook bij zwaar weer in 2008 laten de voortgezette activiteiten een gezonde groei van de nettohuur zien van 13,9% of € 38,8 miljoen naar € 317,7 miljoen (2007: € 278,9 miljoen). De 'like-for-like' nettohuurgroei bedroeg 4,4% voor de hele portefeuille en 4,0% voor de winkelportefeuille. De opbrengsten uit de beëindigde bedrijfsactiviteiten droegen nog voor € 28,6 miljoen (2007: € 37,6 miljoen) bij aan dit resultaat. De gemiddelde bezettingsgraad voor de gehele vastgoedportefeuille bleef in 2008 op hetzelfde hoge niveau als in 2007: 96,8%.

DIRECT RESULTAAT Ondanks de verkoop van een substantieel deel van de portefeuille kan Corio over 2008 een groei laten zien van haar directe resultaat. De genoemde huurgroei is de belangrijkste reden dat het directe resultaat met 0,5% is gegroeid tot € 204,1 miljoen (2007: € 203,1 miljoen) of € 3,08 per aandeel (2007: € 3,07).

VERKOOP KANTORENPORTEFEUILLE De verkoop van de Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille werd goed getimed met dito resultaat. De totaalopbrengst van € 650 miljoen was op dat moment een uitstekende prijs, zeker achteraf gezien met de huidige wetenschap van de ontwikkelingen in de markt sindsdien.

WAARDEDALING PORTEFEUILLE In lijn met de markt heeft ook Corio haar portefeuille moeten afwaarderen. De afwaardering met 5,5% of € 339,3 miljoen over de voortgezette portefeuille exclusief deelnemingen, wordt gedragen door een solide waarderingsproces, uitgevoerd door externe taxateurs. De afwaardering werd gedempt door goede resultaten in verhuur. De rendementen waartegen de portefeuille gewaardeerd staat, geven een juiste afspiegeling van de kwaliteit van die portefeuille. De waarde van de totale vastgoedportefeuille (inclusief geassocieerde deelnemingen) daalde naar € 6.039 miljoen (2007: € 6.460 miljoen). Het indirecte resultaat van de voortgezette bedrijfsactiviteiten (inclusief deelnemingen) bedroeg € 427,6 miljoen negatief (2007: € 563,2 miljoen positief) en het indirecte resultaat van de beëindigde bedrijfsactiviteiten was € 16,1 miljoen negatief (2007: € 35,2 miljoen positief).

HERCLASSIFICATIE EN HERONDERHANDELING VAN PIJPLIJN De financiële crisis en economische recessie hebben Corio aangezet haar pijplijn tevens weer te geven in termen van aangegane verplichtingen om u als aandeelhouder een goed inzicht te geven in de risico's die hiermee verbonden zijn en de wijze waarop Corio deze heeft afgedekt. Gedurende het jaar is bovendien nadrukkelijker gewerkt aan het terugdringen van die risico's. De nieuwe benaderingswijze leidde tot een indeling in gecommiteerde, uit te stellen en af te stellen pijplijn. Met name de gecommiteerde pijplijn, die midden 2008 nog € 1.257 miljoen bedroeg, daalde met € 753 miljoen tot € 504 miljoen. Hiervan hoeft in 2009 slechts € 137 miljoen geïnvesteerd te worden. De totale pijplijn nam af met € 773 miljoen, voornamelijk door de overdracht van Grand Littoral in Marseille en Pieter Vredeplein in Tilburg naar de beleggingsportefeuille, en daalde naar € 2,339 miljoen, exclusief een al geïnvesteerd bedrag van € 373 miljoen (ultimo 2007: € 3.133 miljoen, exclusief € 352 miljoen al geïnvesteerd).

IN OPERATIE VAN EEN AANTAL CENTRA De nieuwe of gerenoveerde centra die wij in 2008 hebben geopend, lieten alle bij opening een opwaardering zien en droegen vanaf het begin positief bij aan het directe resultaat. Daarnaast heeft Corio ook een aantal strategische acquisities en verkopen gepleegd. De verwerving van het dominante superregionale winkelcentrum Grand Littoral in Marseille, Frankrijk en de verkoop van een aantal kleinere retailunits in Nederland springen daarbij het meest in het oog. De groei van de huuropbrengsten van Grand Littoral, zoals verwacht ten tijde van het investeringsbesluit (december 2007) wordt volledig waargemaakt.

ORGANISATIE IN TURKIJE IN LIJN MET CORIO'S STRATEGIE INGERICHT Vanaf de aankoop van een belang in Akmerkez in Istanbul is hard gewerkt om een eigen organisatie op te bouwen die de nieuwe portefeuille geheel in eigen beheer zou kunnen managen, en daarmee gelijke tred houden met de groei van die portefeuille. Inmiddels staat deze organisatie en kunnen we alle centra die na de verwerving van Akmerkez in portefeuille zijn genomen volledig in-house managen en verhuren.

OPRICHTING VAN CORIO VASTGOED ONTWIKKELING De oprichting van Corio Vastgoed Ontwikkeling (CVO) is een uitvloeisel van een aanpassing in de wetgeving betreffende ontwikkelingsactiviteiten door fiscale beleggingsinstellingen. Die verruiming was al langere tijd voorzien en Corio heeft zich daarom goed voorbereid. CVO is nu verantwoordelijk voor het management van de gehele Nederlandse pijplijn.

GROEI VAN SPECIALISME IN WINKELS De verkoop van kantoren en bedrijfsruimten in Nederland heeft Corio een grote stap dicht bij haar doel gebracht een zuivere 'retail player' te worden; ultimo 2008 is 92% van de totale portefeuille in retail belegd. Dit geeft de ruimte om de kennis en professionaliteit volledig op dit onderdeel te focussen.

INTERNE OPVOLGING SLEUTELPOSITIES Afgelopen jaar heeft Corio voor zowel haar CEO als de directeuren van haar Nederlandse en Spaanse business units interne opvolgers gevonden. Dat een dergelijke opvolging kon worden gerealiseerd, is een direct gevolg van Corio's human resource management-beleid, waarin nadrukkelijk interne opvolging wordt nagestreefd.

OPBOUW DIRECT EN INDIRECT RESULTAAT

(€ m)	2008	2007	Reconciliatie	2007 oud
Brutohuuropbrengsten	364,7	318,5	19,8	298,7
Exploitatiekosten	-47,0	-39,6	-0,7	-38,9
Nettohuuropbrengsten	317,7	278,9		259,8
Beheerskosten	-30,2	-27,0		-27,0
Bedrijfsresultaat	287,5	251,9		232,8
Resultaat geassocieerde deelnemingen (direct)	15,2	14,2		14,2
EBIT voortgezette bedrijfsactiviteiten	302,7	266,1		247,0
Bedrijfsresultaat te beëindigen bedrijfsactiviteiten	28,6	37,6	-19,1	56,7
EBIT	331,3	303,7		303,7
Nettofinancieringslasten	-127,2	-98,8		-98,8
Vennootschapsbelasting	0,0	-1,8		-1,8
Direct resultaat	204,1	203,1	-	203,1
Netto herwaardering beleggingen in vastgoed	-336,6	508,7	7,0	501,7
Resultaat op verkopen	-2,8	8,6		8,6
Resultaat geassocieerde deelnemingen (indirect)	-96,7	76,9		76,9
Uitgestelde belastingen	21,7	-30,4		-30,4
Netto overige resultaten	-13,2	-0,6		-0,6
Indirect resultaat voortgezette bedrijfsactiviteiten	-427,6	563,2		556,2
Indirect resultaat te beëindigen bedrijfsactiviteiten	-16,1	35,2	-7,0	42,2
Indirect resultaat	-443,7	598,4		598,4
Nettoresultaat	-239,6	801,5	-	801,5
Resultaten per aandeel (€)				
Direct resultaat	3,08	3,07		
Indirect resultaat	-6,70	9,03		
Nettoresultaat	-3,62	12,10		

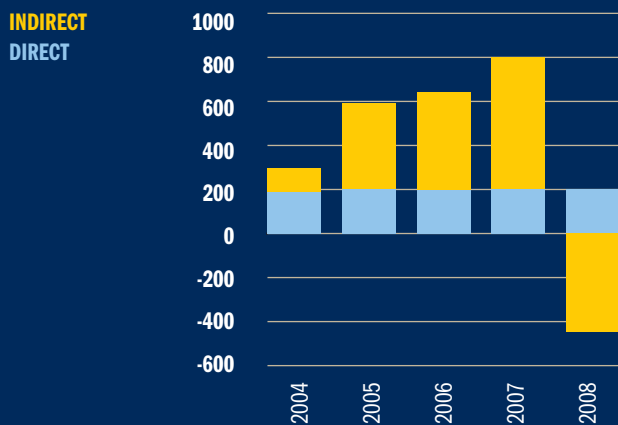
In bovenstaand overzicht is het resultaat van Corio verdeeld over direct en indirect resultaat voor zowel de voortgezette activiteiten, de deelnemingen en de beëindigde activiteiten. In 2007 werd een groot deel van de Franse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille ook aangemerkt als beëindigde activiteiten. Deze worden in 2008 niet meer als zodanig aangemerkt en daardoor zijn de resultaten over 2007 aangepast. De verwerking hiervan wordt verduidelijkt in de kolom 'reconciliatie'. Dit heeft verder geen effect op het directe of indirecte resultaat.

FINANCIERING

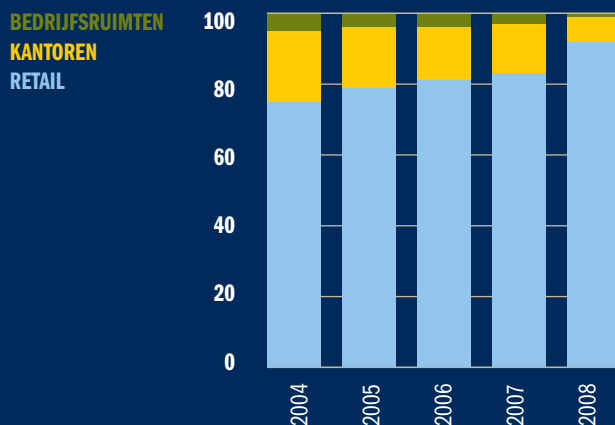
De tweede helft van 2008 werd gekenmerkt door een ongekende turbulentie in de financiële markten. De directe gevolgen hiervan voor Corio zijn vooralsnog beperkt omdat de financiering gebaseerd is op een aantal langlopende leningen en een langlopende *revolving credit facility* van € 600 miljoen met een vaste, beperkte renteopslag. Geen van deze financieringen behoeft aflossing in 2009 en 2010. Tevens hebben de relevante overheden in deze periode significante belangen genomen in de belangrijkste huisbanken van Corio waardoor de zekerheid van de beschikbaarheid van kredietfaciliteiten voor Corio aanzienlijk is verbeterd.

De som van de gecommiteerde kredietfaciliteiten en de liquide middelen is voldoende om in 2009 te voldoen aan de rente- en aflossingsverplichtingen betreffende kort- en langlopende leningen evenals het gecommiteerde deel van de investeringspijl en de dividendverplichting.

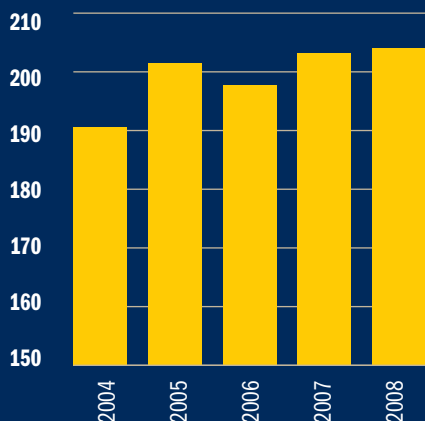
DIRECT EN INDIRECT RESULTAAT (€ MLN)



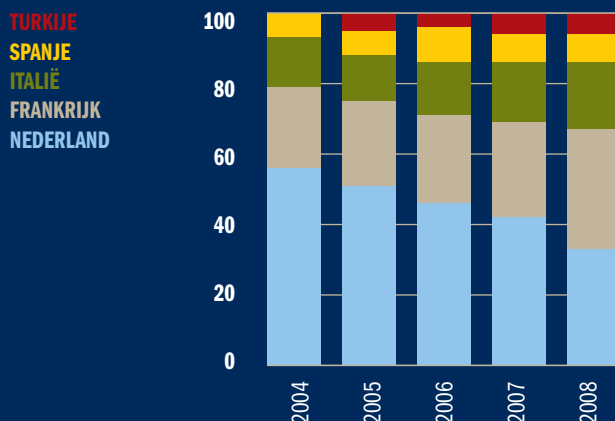
SECTORALE SPREIDING IN WAARDE (%)



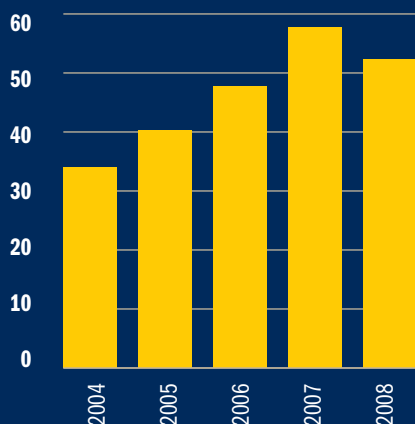
DIRECT RESULTAAT (€ MLN)



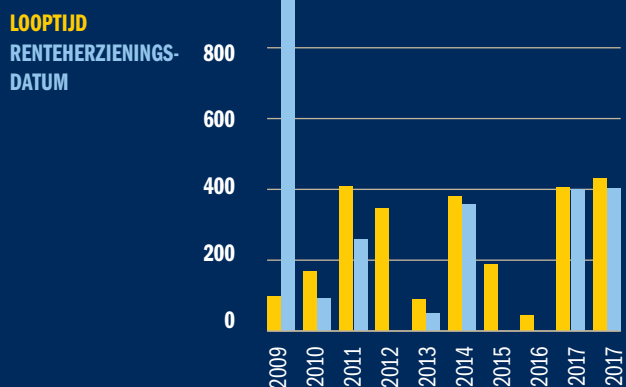
GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE (%)



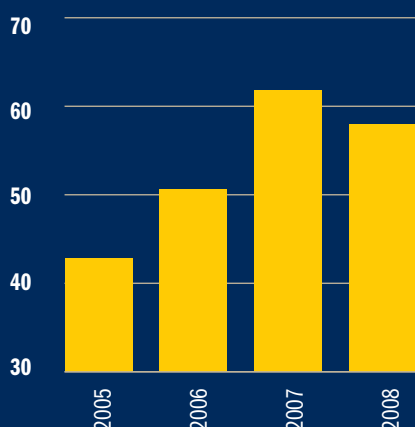
INTRINSIEKE WAARDE VOOR WINSTVERDELING PER AANDEEL (€ 1)



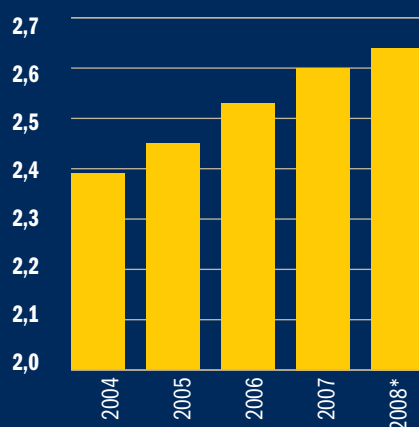
LOOPTIJD LENINGEN EN RENTEHERZIENINGSDATUM (€ MLN)



NNNAV (EPRA) PER AANDEEL (€ 1)



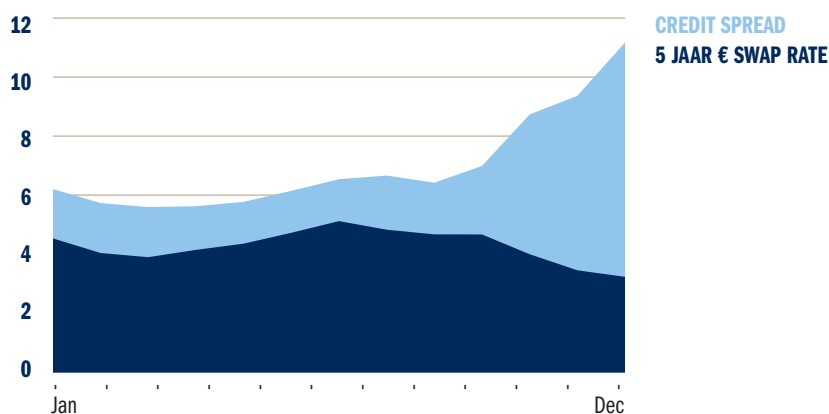
DIVIDEND PER AANDEEL (€ 1)



* In contanten of aandelen

De algemene financiële situatie blijft vooralsnog onzeker. Bedrijven met een goede kredietwaardigheid hebben opnieuw de toegang tot bronnen van krediet gevonden, echter tegen historisch hoge kredietopslagen. Voor vastgoedbedrijven zijn de kredietopslagen onevenredig gestegen ten opzichte van bedrijven in andere sectoren maar met dezelfde kredietbeoordeling. In de grafiek is de gemiddelde kredietopslag van Corio's peers en de 5-jaars EUR swap rente weergegeven.

CREDIT SPREAD 2008 (%)



Het eigen vermogen bedraagt ultimo 2008 € 3.458,5 miljoen (ultimo 2007: € 3.825,8 miljoen) ofwel € 52,20 per aandeel (2007: € 57,74). De daling is hoofdzakelijk een gevolg van de afwaardering van de operationele portefeuille die over het jaar heeft plaatsgevonden. Het balanstotaal daalde van € 6.713,4 miljoen tot € 6.408,4 miljoen. Bij de waarde van de portefeuille ultimo 2008, heeft Corio een potentiële financieringsruimte van € 1,3 miljard ultimo 2008 (2007: € 1,8 miljard), gebaseerd op de ruimte die de huidige convenanten in onze bestaande financieringsovereenkomsten ons bieden. De aanwending van deze leencapaciteit wordt mede bepaald door het fiscaal wettelijke kader dat in Nederland geldt voor fiscale beleggingsinstellingen (FBI) en de invloed die een hogere leverage zou kunnen hebben op de credit spread van nieuwe financieringsarrangementen. Op basis van niet-getrokken gecommiteerde kredietruimte stond per jaar ultimo een bedrag van € 303 miljoen ter beschikking. Het totaal aan opgenomen rentedragende leningen per jaareinde nam toe tot € 2.459,7 miljoen (2007: € 2.291,9 miljoen). De gemiddelde looptijd bedroeg 5,7 jaar.

OVERZICHT LENINGEN MET INACHTNEMING VAN SWAPS ULTIMO 2008

(€ mln)	Vast	Variabel	Totaal	% Totaal
Kort	55,5	41,3	96,8	4
Lang	1.477,5	892,7	2.370,2	96
Totaal*	1.533,0	934,0	2.467,0	100

* Exclusief geactiveerde financieringskosten.

Per jaareinde bedroeg de leverage 40,1% (2007: 36,9%) en de rentedekking 2,6 (2007: 3,0). De leverage is gedefinieerd als het totaal aan verplichtingen, minus de uitgestelde belastingen en crediteuren, gedeeld door het balanstotaal, onder aftrek van immateriële activa. Deze moet te allen tijde minder bedragen dan 55%. De rentedekking is gedefinieerd als de som van de nettohuuropbrengsten en de ontvangen dividenden van minderheidsdeelnemingen, gedeeld door de betaalde rente minus de ontvangen rente, beide over de afgelopen 12 maanden en op kasbasis. De rentedekking moet altijd ten minste 2,2 bedragen. De definities voor zowel 2008 als 2007 zijn gebaseerd op de voorwaarden in de US Private Placements. De definities onder de Revolving Credit Facility zijn afwijkend maar minder stringent.

DE BELANGRIJKSTE RATIO'S ULTIMO

	2008	2007
Leverage	40,1%	36,9%
Gemiddelde interest op leningen in het vierde kwartaal	5,1%	5,1%
Rentedekking	2,6	3,0
Gemiddelde looptijd	5,7 jaar	6,7 jaar

RENTEGEVOELIGHEID

De gemiddelde rente op leningen in het vierde kwartaal bedroeg 5,1% (2007: 5,1%). De gemiddelde rente gedurende het gehele jaar bedroeg 5,0% (2007: 4,8%). Het beleid van Corio is om tussen 1/3 en 2/3 van haar leenbehoefte vastrentend te financieren en een gemiddelde looptijd van haar financieringen na te streven van ten minste vijf jaar. Ultimo 2008 bedraagt het percentage vastrentende schuld 65%. Dit percentage wordt berekend op basis van de schuldpositie gerelateerd aan de beleggingen in vastgoed. Zonder deze correctie zou het percentage vastrentend 62% bedragen.

In 2009 moet voor circa € 1 miljard aan leningen de rente worden herzien. Omdat de variabele rente van een substantieel deel van deze leningen al eind 2008 is vastgelegd en voor een aantal leningen in 2008 forward starting renteswaps zijn afgesloten met een ingangsdatum in 2009, is de gevoeligheid op de financieringslasten voor renteveranderingen gedurende 2009 beperkt. De rentelasten in 2009 worden niet beïnvloed door veranderende kredietopslagen omdat dit renteherzieningen betreft voor leningen met een eerder afgesproken vaste renteopslag. In het geval dat de variabele rente met 1% gestegen zou zijn op 1 januari 2009, dan zou het effect op het directe resultaat voor het gehele jaar € 5,9 miljoen negatief zijn. Indien de korte rente gedurende het jaar, gelijkmatig verdeeld, met 1% stijgt dan is het effect € 2,8 miljoen. De gevoeligheid voor veranderingen in de variabele rente in 2009 is verminderd door het gebruik van korte renteswaps en door het fixeren van een gedeelte van de variabele rente ultimo 2008.

VALUTAGEVOELIGHEID

Met uitzondering van de deelnemingen in Turkije vinden alle activiteiten van Corio plaats in eurolanden en de gerelateerde financiering is opgenomen in euro of geswapt naar de euro. Ter vermijding van ongewenste omrekeningsverschillen is ten behoeve van de financiering van de deelneming in Akmerkez een bedrag van US \$ 190 miljoen opgenomen, waardoor de gerelateerde rentelasten de valutagevoeligheid van het directe resultaat beperken. In 2008 is dit leningbedrag verhoogd naar US \$ 304 miljoen vanwege de stijging in de waardering van deze investering alsmede de opening van Adacenter in Turkije, een centrum waarvan de functionele munteenheid tevens de US \$ is.

DIVIDEND EN DIVIDENDBELEID

De RvB stelt voor om over het jaar 2008 een dividend van € 2,64 (2007: € 2,60) per aandeel uit te keren. Dit komt neer op een uitdelingspercentage van circa 86% (2007: 85%). De uitkering wordt voorgesteld in contanten of aandelen binnen de grenzen die de FBI-status hieraan stelt, dit naar keuze van de aandeelhouder (2007: € 2,60 geheel in contanten).

VOORUITZICHTEN

Na de ervaringen in 2008 moeten uitspraken over vooruitzichten met de nodige voorzichtigheid worden gedaan. Gelet op de kwaliteit van de retailportefeuille zullen de inkomsten hieruit zich positief blijven ontwikkelen. Daartegenover staat dat de verkoop van de kantoren en bedrijfsruimteportefeuille zorgt voor het wegvallen van € 28,6 miljoen aan inkomsten, die in 2008 nog werden geïndexeerd. Uitstel van projecten in de pijplijn zoals eerder gemeld, zorgt ook voor uitstel van de groei van het directe resultaat. Corio heeft een zeer geringe herfinancieringsopgave voor 2009 en dat zal dan ook de winstgevendheid niet beïnvloeden.

Corio's strategie is gericht op het creëren van duurzame winkelcentra waar mensen elkaar graag ontmoeten en waar ze graag verblijven, besteden en terugkeren. Corio streeft ernaar een 'pure play' in retail te worden. Wij realiseren ons terdege dat duurzame centra uit meer dan alleen detailhandel bestaan en wij zullen daarom functiemenging nastreven. Detailhandel blijft evenwel de drijvende kracht achter de performance van Corio. Die performance van winkelcentra wordt voor het overgrote deel gedragen door het primaire verzorgingsgebied: het succes wordt lokaal

bepaald. Het is daarom belangrijk diepgaande kennis te hebben van die lokale omstandigheden. Kansen en bedreigingen worden zo eerder herkend waardoor adequaat en snel kan worden gereageerd.

Door goede samenwerking tussen ontwikkelaars, verhuurmanagers en centermanagers is Corio in staat een optimale samenstelling van ondernemers, de beste lay-out, bereikbaarheid en design te bereiken en zodoende waarde toe te voegen. Centra worden voortdurend aangepast en wanneer mogelijk uitgebreid, alles gericht op het bedienen van de consument. Daarbij realiseert Corio zich dat winkelcentra meer en meer een sociale functie voor de lokale gemeenschap vervullen.

De huurinkomsten in 2009 worden ten opzichte van 2008 negatief beïnvloed door de verkoop van de Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille. Acquisities en uiteraard de indexatie dragen positief bij. Daarnaast zullen financieringskosten afnemen. Als saldo van alle effecten verwacht Corio dat het directe resultaat over 2009 in lijn zal zijn met dat van 2008.

STRATEGIE

In 2008 is de ingezette weg voor strategie door Corio voortgezet. De reeds bestaande pijlers zoals bijvoorbeeld de focus op retail en in-house management hebben meer betekenis gekregen, door verkoop van non-retailelementen en oprichting van CVO. Bovendien is de strategie verder aangescherpt, daar waar dat kan. Op basis van een grondige analyse is daar een aantal elementen aan toegevoegd. Alles verzameld leidt dit tot een bijgestelde set van strategische pijlers voor Corio:

- Corio-centra zijn dominant in hun verzorgingsgebied
- Het management en de verhuur van deze centra is intern georganiseerd
- Een decentraal besturingsmodel voor de organisatie, met business units per thuismarkt: local⁺
- Een minimale schaalgrootte per thuismarkt om professioneel management intern te kunnen organiseren
- Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in sociaal, milieutechnisch en economisch opzicht als belangrijke leidraad bij handelen en keuzes
- Insourcen van een herontwikkelingsdiscipline
- Verhoging van dealflow door een actief (des)investeringsbeleid
- Maximaal 20% in opkomende markten.

In het huidige tijdsgewricht gaat Corio uiterst behoedzaam om met de uitvoering van de strategie. Om dit nader toe te lichten hebben wij een apart hoofdstuk aan dit onderwerp gewijd waarnaar wij graag verwijzen.



Utrecht, 20 maart 2009
De Raad van Bestuur

AANDEELHOUDERS- INFORMATIE EN INVESTOR RELATIONS

INVESTOR RELATIONS

Corio streeft een hoge mate van transparantie na over de financiële stand van zaken van het bedrijf, de strategie met de daaraan gekoppelde concrete plannen en aanvullende informatie die van belang kan zijn voor (potentiële) stakeholders in Corio. Deze informatie wordt tijdig, gelijktijdig en eenduidig aan alle belanghebbenden beschikbaar gesteld.

Financiële resultaten worden per kwartaal gepubliceerd, middels een persbericht. Voor de presentatie en toelichting van de jaarcijfers en de halfjaarcijfers worden bijeenkomsten met analisten en de financiële pers georganiseerd. De analistenbijeenkomsten zijn via een webcast door iedereen te volgen. De resultaten over het eerste kwartaal en over de eerste negen maanden worden toegelicht in een telefonische conferentie die voor iedereen toegankelijk is. Koersgevoelige informatie wordt onverwijld via een persbericht bekendgemaakt. Voor meer informatie over Corio kan contact worden opgenomen via investor.relations@nl.corio-eu.com of +31 (0)30 282 93 43.

Naast deze reguliere informatiestroom vindt Corio het belangrijk haar stakeholders te informeren over de gang van zaken binnen de onderneming. Daartoe werden in 2008 diverse roadshows en property tours georganiseerd en conferenties bezocht waar analisten en beleggers uitleg kregen over de onderneming. Daarin werd, veelal via vraag-en-antwoordgesprekken uitleg gegeven over de strategie, de werkwijze en activiteiten. Tijdens de property tours konden analisten en beleggers bovendien kennismaken met het lokale management van Corio. Dit geheel van activiteiten geeft de belegger en analist, naast de zakelijke financiële informatie, een diepgaand inzicht in de kwaliteit van de portefeuille en het management. De presentaties die tijdens deze bijeenkomsten zijn getoond zijn via de Corio-website beschikbaar.

De website (beschikbaar in zowel het Nederlands als het Engels) bevat naast genoemde informatie over Corio, gegevens over de structuur van de onderneming, het management en de gehele vastgoedportefeuille. Al deze informatie blijft minimaal vijf jaar beschikbaar. Corio wordt gevolgd door een groot aantal analisten. De afdeling Investor Relations van Corio onderhoudt de contacten met deze analisten, draagt zorg voor de gelijke behandeling van aandeelhouders, belanghebbenden en andere geïnteresseerden en staat voortdurend ter beschikking van eenieder die opheldering wil over zaken die Corio aangaan.

GROTE AANDEELHOUDERS

Voor zover bij Corio bekend, is Stichting Pensioenfonds ABP (hierna: 'ABP') de enige aandeelhouder die meer dan 5% van het aantal geplaatste aandelen in haar bezit heeft. Het ABP heeft conform de meldingsplicht bij de AFM op 1 november 2006 gemeld 36,59% van het aantal geplaatste aandelen in haar bezit te hebben. ABP publiceert haar belangen in beursgenoteerde bedrijven en vastgoedondernemingen en maakte aan Corio bekend dat haar belang in de vennootschap ultimo 2008 36,43% betrof (ultimo 2007: 35,88%). Zodra een deelneming 5% of meer van het geplaatste kapitaal bedraagt, dient een aandeelhouder dit te melden. Vervolgens dient hij/zij dit opnieuw te melden zodra zijn deelneming een drempelwaarde (5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 40%, 50%,

60%, 75% en 95%) bereikt, overschrijdt of onderschrijdt. Dit kan het geval zijn als hij/zij de beschikking krijgt of verliest over aandelen of door een toe- of afname van het geplaatste kapitaal van de vennootschap.

DE FISCALE STATUS

Corio is actief in een vijftal landen, te weten Nederland, Frankrijk, Spanje, Italië en Turkije. Corio streeft een zo laag mogelijke belastingdruk na teneinde een zo hoog mogelijk rendement op haar investeringen te realiseren. Hiertoe is Corio voortdurend bezig met het optimaliseren van haar fiscale structuur binnen de mogelijkheden die hiervoor binnen de wetgeving geboden worden.

Zo maakt Corio in Nederland (FBI-regime) en Frankrijk (SIIC-regime) gebruik van specifieke regimes binnen de vennootschapsbelastingwetgeving waardoor zij voor bijna de gehele lokale portefeuille effectief 0% belasting over de hiermee samenhangende beleggingswinst verschuldigd is. In Spanje, Italië en Turkije zijn de activiteiten onderworpen aan het normale belastingtarief waarbij weliswaar het effectieve belastingtarief lager kan liggen al naar gelang het gecombineerde effect van de rentelasten, afschrijvingen en overige operationele kosten. Bij deze laatste groep landen worden overigens ook mogelijkheden onderzocht om de activiteiten in een vrijgesteld regime onder te brengen. Mocht dit opportuun en passend blijken binnen de lokale investeringsstructuur dan zal hier actie op

FINANCIËLE AGENDA 2009

24 februari 2009 (nabeurs)	Jaarresultaten 2008
17 april 2009	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
21 april 2009	Ex-dividendnotering
Tot en met 4 mei 2009	Keuzeperiode dividend
6 mei 2009	Betaalbaarstelling dividend
19 mei 2009 (nabeurs)	Resultaten over het 1e kwartaal 2009
26 augustus 2009 (nabeurs)	Halfjaarresultaten 2009
18 november 2009 (nabeurs)	Resultaten over de 1e negen maanden 2009

WWW.CORIO-EU.COM



worden ondernomen. Aan de fiscaal vriendelijke regimes van Nederland en Frankrijk zijn voorwaarden verbonden. Voor Nederland zijn de belangrijkste voorwaarden dat binnen 8 maanden na afsluiting van het fiscale boekjaar de volledige fiscale winst moet worden uitgekeerd en dat er een beperking geldt voor het aantrekken van vreemd vermogen. Momenteel is dat gemaximeerd tot de som van 60% van de fiscale boekwaarde van de onroerende zaken en 20% van de fiscale boekwaarde van de overige investeringen. Per 1 januari 2009 is een wetsvoorstel van kracht geworden waardoor ten aanzien van de laatste voorwaarde het percentage is opgehoogd tot 60% van de fiscale boekwaarde van de overige investeringen. Tevens worden ingeleende gelden voorzover deze worden doorgeleend buiten de Nederlandse fiscale eenheid geëlimineerd voor het bepalen van de beperking. Een en ander leidt tot een aanzienlijke verruiming van voornoemde beperking vanaf 2009. Daarnaast zijn er beperkingen ten aanzien van het maximale percentage aandelen dat aandeelhouders in een FBI mogen houden en worden er grenzen gesteld aan de aard van de activiteiten die een FBI mag ontplooien. Door aanpassingen in het regime in de zomer van 2007 is het aantal activiteiten dat een FBI mag ontplooien uitgebreid. Dit heeft met name betrekking op de (her)ontwikkeling van vastgoed. Het nieuwe regime staat deze activiteiten toe, mits voor eigen portefeuille, en ondergebracht in een aparte belastingplichtige vennootschap. Corio heeft daartoe in januari 2008 Corio Vastgoed Ontwikkeling opgericht als volle dochter van haar Nederlandse werkmaatschappij.

Voor Frankrijk gelden gelijksoortige voorwaarden voor het uitkeren van de jaarwinst met dien verstande dat de uitkering van deze jaarwinst mag worden uitgesmeerd over enkele jaren. Met ingang van 1 januari 2007 is het SIIC-4 regime ingevoerd, dat stelt dat als een uiteindelijke aandeelhouder met een belang van meer dan 10% in Corio niet belastingplichtig is, de SIIC 20% belasting moet betalen over zowel de inkomsten als over de gerealiseerde vermogenswinsten. Corio bestrijdt deze nieuwe regelgeving met een beroep op strijdigheid met relevante EU-wetgeving.

AANDEEL

De malaise op de financiële markten heeft ook impact gehad op de koers van Corio. In vergelijking met voor Corio belangrijke indices heeft het aandeel Corio beter gepresteerd dan gemiddeld voor zowel het jaar 2008 als de afgelopen 3 en 5 jaar.

Ultimo 2008 stonden er 66.253.702 Corio-aandelen uit die in aanmerking komen voor dividend. Al deze aandelen zijn vrij verhandelbaar waarmee de 'free float' van Corio 100% is. Gebaseerd op de slotkoers van € 32,89 ultimo 2008 was de marktkapitalisatie per die datum € 2,2 miljard. Het aandeel Corio staat genoteerd aan Euronext Amsterdam en Euronext Parijs. Per 4 maart 2008 is het aandeel Corio opgenomen in de AEX-Index. De wegingsfactor van het aandeel Corio in AEX-Index bedraagt 0,77%. Het aandeel is opgenomen in indices zoals de EPRA-, de GPR-



en de Euronext100-Index. De slotkoers ultimo 2008 was € 32,89 (ultimo 2007 € 55,40), de gemiddelde koers in 2008 was € 50,63 (2007 € 61,08). De laagste slotkoers van 2008 bedroeg € 30,71 op 29 december 2008. De gemiddelde dagelijkse omzet van het aandeel in 2008 is met 438.421 aanzienlijk hoger dan het aantal van 2007: 350.634 en 2006: 175.046. Hoewel meerdere zaken een rol spelen bij de omzet, heeft de opname in de AEX-Index een zeer belangrijke rol gespeeld.

KOSTENRATIO

Volgens de voormalige Nederlandse Wet toezicht beleggingsinstellingen, thans opgenomen in de hiervoor genoemde Wft, moeten beleggingsinstellingen kostenratio's rapporteren. Dit is ingesteld om heldere en vergelijkbare informatie te geven over de kostenniveaus. Met ingang van 2006 en in overeenstemming met de 'Nadere Regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft' van de Nederlandse toezichthouder AFM wordt de kostenratio berekend als de totale kosten (exploitatiekosten, algemene kosten en belastingen), met uitzondering van de interestkosten, als percentage van de gewogen gemiddelde intrinsieke waarde over de laatste vijf kwartalen. Over 2008 bedroeg de kostenratio van Corio 2,23% (gelijk aan 2007).

DIVIDEND

Corio keert één keer per jaar dividend uit. Het dividendbeleid van Corio is erop gericht om minimaal aan de FBI-eisen te voldoen en afgezien van bijzondere omstandigheden het dividendniveau te handhaven en bij voorkeur met de gemiddelde inflatie in de eurozone te doen toenemen. Overeenkomstig het voorstel van de RvB, stelt de RvC van Corio voor over 2008 een dividend van € 2,64 per aandeel in contanten of aandelen uit te keren binnen de grenzen die de FBI-status hieraan stelt, dit ter keuze van de aandeelhouders (2007: € 2,60 in contanten). Dit houdt een pay-out ratio in van circa 86%. Hiermee komt het dividendrendement uit op 8,0%, berekend over de slotkoers op 31 december 2008 en 5,2% over de gemiddelde koers in 2008. Op de AVA van 17 april 2009 wordt het dividendvoorstel voorgelegd. Het dividend wordt op 6 mei 2009 betaalbaar gesteld.



INDICES

	2008	3 jaar	5 jaar
Corio EPRA	-31,25%	-2,10%	9,25%
EPRA Euro zone	-42,81%	-13,37%	2,88%
Corio GPR	-37,90%	-6,53%	6,66%
GPR Europe 250	-50,96%	-20,82%	-2,58%
AEX	-52,31%	-43,69%	-27,16%
Corio (op basis van slotkoersen)*	-40,63%	-28,34%	7,14%

* Corio heeft voor 2004 € 2,39, 2005 € 2,45, 2006 € 2,53 en 2007 € 2,60 aan dividend uitgekeerd en is voornemens voor 2008 € 2,64 aan dividend uit te keren (in contanten of aandelen). Met deze uitkeringen is in deze regel geen rekening gehouden.

STRATEGIE

Corio's strategie is gericht op het creëren van duurzame winkelcentra waar mensen elkaar graag ontmoeten en waar ze graag verblijven, besteden en terugkeren. Corio streeft ernaar een 'pure play' in retail te worden. Wij realiseren ons terdege dat duurzame centra uit meer dan alleen detailhandel bestaan en wij zullen daarom functiemenging nastreven. Detailhandel blijft evenwel de drijvende kracht achter de performance van Corio. Die performance van winkelcentra wordt voor het overgrote deel gedragen door het primaire verzorgingsgebied: het succes wordt lokaal bepaald. Het is daarom belangrijk diepgaande kennis te hebben van die lokale omstandigheden. Kansen en bedreigingen worden zo eerder herkend waardoor adequaat en snel kan worden gereageerd.

Door goede samenwerking tussen ontwikkelaars, verhuurmanagers en centermanagers is Corio in staat een optimale samenstelling van ondernemers, de beste lay-out, bereikbaarheid en design te bereiken en zodoende waarde toe te voegen. Centra worden voortdurend aangepast en wanneer mogelijk uitgebreid, alles gericht op het bedienen van de consument. Daarbij realiseert Corio zich dat winkelcentra meer en meer een sociale functie voor de lokale gemeenschap vervullen.

Dit inzicht leidt tot een aantal strategische kenmerken van Corio:

Corio-centra zijn dominant in hun verzorgingsgebied

Het management, de verhuur en ontwikkeling van deze centra is intern georganiseerd

Een decentraal besturingsmodel voor de organisatie, met business units per thuismarkt: local+

Een minimale schaalgrootte per thuismarkt om professioneel management intern te kunnen organiseren

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in sociaal, milieutechnisch en economisch opzicht als belangrijke leidraad bij handelen en keuzes.

In het begin van 2008 is onderzocht in hoeverre Corio's strategie verder aangescherpt kon worden om de performance te verbeteren en/of risico's te verlagen. Een combinatie van opgebouwde kennis in de onderneming en positie in de markt leidde tot de conclusie dat het insourcen van herontwikkelingsactiviteiten een toegevoegde waarde heeft. Deze toevoeging zou bovendien stimuleren dat Corio een actiever investeringsbeleid kan voeren. Dit betekent dat centra waar Corio geen toegevoegde waarde meer heeft, verkocht worden om de vrijkomende middelen in projecten te investeren waaraan nog waarde kan worden toegevoegd. Zo kan wordt geïncasseerd op het indirecte resultaat. Bovendien is besloten dat Corio tot een maximum van 20% van haar portefeuille zal investeren in opkomende markten. Door deze aanpassingen door te voeren, kan de performancegroei worden verhoogd, zonder daarbij het risicoprofiel van de onderneming aan te tasten.

Kort samengevat komen de toevoegingen op de bestaande strategie op het volgende neer:

Insourcen van een herontwikkelingsdiscipline

Hogere dealflow

Maximaal 20% in opkomende markten

De ontwikkelingen in de financiële markt en de economie in 2008 hebben een enorme impact op juist deze drie toevoegingen. Corio's ontwikkelingsactiviteiten verder opvoeren is in deze tijd van gebrek aan financiële faciliteiten in de markt geen juiste inzet. Een hogere dealflow is gegeven de situatie op de vastgoedmarkt niet uitvoerbaar. Ondanks dat Corio overtuigd is van haar langetermijnstrategie, worden thans voor de korte termijn andere prioriteiten gesteld. Een versterkte focus op de dagelijkse cashflow in onze centra en het zorgvuldig managen van de pijplijn, dragen in het huidige economische tij meer bij aan de waarde van Corio. De operationele kant van onze corebusiness wordt verderop aan de hand van enkele voorbeelden nader toegelicht.

BACK TO BASICS

Als gevolg van deze ontwikkelingen zal Corio zich de komende tijd vooral focussen op haar thuismarkten, waarbij veel aandacht wordt besteed aan (de consumenten in) het verzorgingsgebied. Groei in Turkije heeft in ieder geval in 2009 geen prioriteit. Corio blijft echter geloven in de langetermijnpotentie van de Turkse retailmarkt, zeker gezien de demografische kenmerken van dit land, en de voorziene economische groei op langere termijn. Aan het eind van dit hoofdstuk is dit nader geïllustreerd.

ANALYSE VAN HET VERZORGINGSGBIED



Verzorgingsgebieden van winkelcentra kennen uiteraard een kwantitatief gegeven, maar zeker ook een kwalitatief. Corio gebruikt voor haar kwalitatiefanalyses de Mosaic-data van Experian business strategies. Door deze data goed te interpreteren kan de kwaliteit van een winkelcentrum in design, retailmix en marketing optimaal afgestemd worden op het primaire verzorgingsgebied dat het bedient. Deze benadering zekert de langetermijn-waardeontwikkeling van de Corio-portefeuille. De Mosaic-data geven inzicht in de types huishoudens die binnen het verzorgingsgebied wonen. Zodoende ontstaat een beeld van het soort klanten dat onze winkelcentra bezoekt. De huishoudentypes worden bepaald aan de hand van verschillende kenmerken, zoals samenstelling van het huishouden, beroep, inkomen en opleiding, het type en locatie van de woning en of deze al dan niet in eigendom is. Ook wordt gekeken naar mindere harde gegevens, zoals achtergrond en geloof, mediagebruik, waarden en mentaliteit. Voorbeelden hiervan zijn ook te vinden bij de specials over onze winkelcentra in dit jaarverslag.

NEDERLAND

Kijkend naar de Nederlandse portefeuille, dan blijkt dat een aantal groepen ten opzichte van Nederland als geheel zijn oververtegenwoordigd in onze verzorgingsgebieden. Dit betreft de types 'dynamische families' en 'succesvolle gezinnen'. Beide groepen bestaan hoofdzakelijk uit gezinnen met kinderen. De succesvolle gezinnen hebben over het algemeen een bovenmodaal inkomen en een goede opleiding genoten. Over het algemeen wonen ze in een koophuis en hebben naast hun hypotheek weinig tot geen schulden. Dit geldt ook voor de 'dynamische families'. In vergelijking met de 'succesvolle gezinnen' is deze groep iets jonger; er zitten iets meer starters in deze groep. Al met al kan het totale verzorgingsgebied van de Nederlandse portefeuille als neutraal worden bestempeld, met een oververtegenwoordiging van 'stabiele' huishoudentypes die hun zaakjes goed op orde hebben en beschikken over een gezond besteedbaar inkomen. Dit geeft een goede basis voor onze centra.

STRATEGISCHE RISICO'S

Met betrekking tot Corio's strategie kunnen de volgende risico's worden onderscheiden:

FOCUS RETAIL

Corio heeft gekozen voor specialisatie in plaats van spreiding over meerdere assetcategorieën. Daarmee geeft zij aan haar risico's niet te willen dempen door spreiding maar door management. Professioneel management dat dicht bij de klant staat en daardoor risico's eerder herkent zal er sneller op kunnen inspelen en daardoor zowel de kans als het effect van een bedreiging mitigeren. De keuze voor retail past prima in dit model, omdat juist bij retail veel waarde toegevoegd kan worden door professioneel property- en assetmanagement. Bovendien laten historische reeksen zien dat retail het gunstigste risico-rendementprofiel kent van alle asset classes.

GEOGRAFISCHE SPREIDING NAAR MARKTEN

Corio heeft gekozen voor Europa. Europa is groot genoeg om een schaalgrootte te creëren waarmee hoogwaardig en professioneel management kan worden aangetrokken. Door voldoende schaalgrootte te creëren wordt Corio voor retailers die van buiten Europa komen een aantrekkelijke partner. Tevens kan de expansie van retailers binnen Europa gefaciliteerd worden. Corio heeft Europa in drie marktypologieën ingedeeld. Het overgrote deel is belegd

in volwassen, stabiele markten en groeimarkten. Een klein gedeelte, tot maximaal 20%, wordt nagestreefd te beleggen in opkomende markten. Daarmee bereiken we een gezonde groei op een stabiele basis.

INVESTERINGSSELECTIE

Corio richt zich met name op winkelcentra die dominant zijn in hun verzorgingsgebied, omdat juist deze centra op termijn een gunstige ontwikkeling laten zien in bezettingsgraad en huur- en waardeontwikkeling. Juist in deze centra werpen alle management-, verhuur- en marketinginspanningen hun vruchten af. Een winkelcentrum is niet alleen dominant door zijn omvang, maar veel meer door de functie die het vervult voor de bewoners in het verzorgingsgebied. Corio's retailportefeuille heeft een bezettingsgraad van 97,7% en is verspreid over 95 winkelcentra met circa 4.800 huurcontracten. Retailers zullen eerder worden aangetrokken door deze centra, het contact met lokale overheden is intensiever en kansen op uitbreiding/herontwikkeling doen zich vaker voor.

TIMING AAN- EN VERKOPEN, ONTWIKKELEN

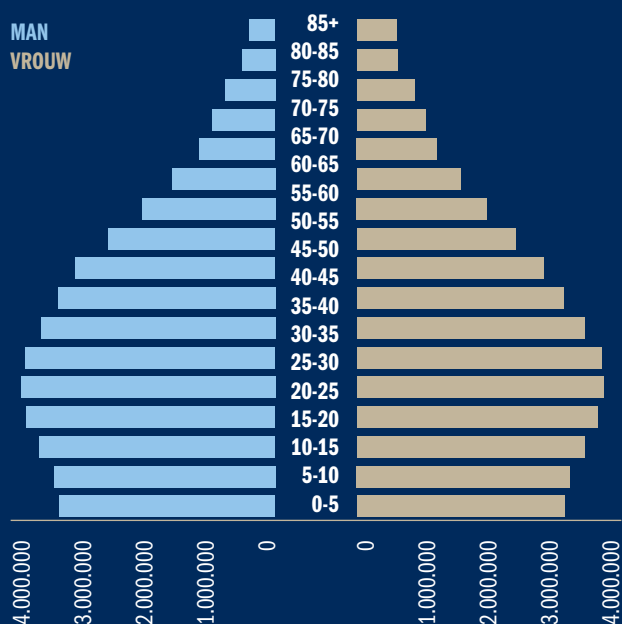
Het rendement van een object wordt in belangrijke mate bepaald door het aankoop-, (her)ontwikkel- en verkoopmoment. Corio baseert deze keuzes op strategische overwegingen en uitgebreide analyses van relevante indicatoren. Voordeel hierbij is dat zowel de externe als interne historische data daartoe groeien. Blijft natuurlijk het feit dat de

TURKIJE

GEZONDE DEMOGRAFISCHE BASIS

Turkije is een interessante markt wat betreft demografische ontwikkeling. Zoals te zien op het kaartje heeft Turkije een gezonde bevolkingsgroei, die groter is dan de meeste Europese landen: vooral in vergelijking met andere emerging markets groeit de Turkse bevolking sterk. Waar in de meeste van onze 'core' markten de bevolking zal stoppen met groeien binnen een periode van 25 jaar, gaat de bevolkingsgroei in Turkije gestaag verder. In onze andere landen is ook sprake van een steeds verdere vergrijzing van de bevolking, terwijl Turkije een groot aandeel jongeren in de totale bevolking heeft. Dit is een grote groep potentiële consumenten, die ook steeds meer gaat deelnemen aan de maatschappij en dan ook meer te besteden heeft. Bovendien houdt de jonge bevolking van winkelen en is ze ook erg merkbewust. Al met al een markt met veel potentie.

BEVOLKINGSPIRAMIDE TURKIJE



toekomst in veel gevallen nauwelijks te voorspellen valt, zoals thans met de huidige kredietcrisis. Corio streeft naar een meer actief (des)investeringsbeleid waarbij op continubasis herwaarderingen worden geïncasseerd. Hierbij wordt echter een onderscheid gemaakt tussen de zogenaamde dominante kerncentra, centra met groeipotentie en de overige centra, waarbij de laatste categorie eerder voor verkoop in aanmerking komt.

(HER)ONTWIKKELING EN PIJPLIJN

Tot voor kort was het Corio niet toegestaan zelf te (her)ontwikkelen. Corio verkreeg nieuwe projecten op turnkey basis, waarbij Corio het project van de ontwikkelaar afnam op het moment van gereedkomen van het project tegen een vooraf vastgesteld rendement of prijs. Corio heeft alle expertise in huis om een dergelijk proces te begeleiden. Bovendien heeft Corio de afgelopen jaren wel het verhuurmanagement van (her)ontwikkelprojecten voor haar rekening genomen, omdat we daar goede mensen voor in huis hebben die het centrum volgens onze visie duurzaam verhuren. Door de verruiming van de FBI-regelgeving ten aanzien van ontwikkelingsactiviteiten, onder voorwaarde dat deze activiteiten in een belaste entiteit en alleen voor de opbouw van de eigen portefeuille zullen plaatsvinden, wil Corio de (her)ontwikkelingsfunctie insourcen. Daarmee wordt bereikt dat acceptatie van een beperkt risico leidt tot een aanzienlijk hogere groei van de performance. Hierbij moet nadrukkelijk worden gesteld dat Corio niet het vergunningen- en bouwrisico op zich zal nemen. Corio heeft de expertise en resources in huis en zal deze tevens

verder versterken om de ontwikkelfunctie goed in te vullen. Afhankelijk van de omvang van de projecten zal Corio pas starten met de realisatie van projecten als voorverhuur aan trekkers heeft plaatsgevonden.

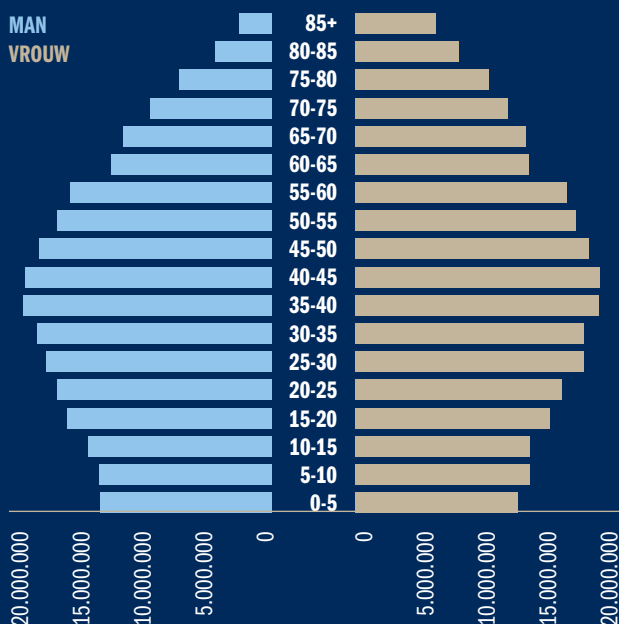
FINANCIERING

Als gevolg van de huidige kredietcrisis wordt de kwaliteit van de financiering belangrijker. Corio streeft naar een zo groot mogelijke financiële flexibiliteit door een leverage van 40-45%, een goede spreiding in de expiraties van de leningen en het nauwgezet volgen van de financieringsruimte onder de financiële convenanten. Op continubasis analyseert en heroverweegt Corio haar pijnlijn ten opzichte van (de ontwikkelingen) in de markt. Als gevolg hiervan is de pijnlijn al voor een deel teruggebracht en is bovendien een onderverdeling gemaakt naar projecten die uitgesteld of geannuleerd kunnen worden.

STRUCTUURRISICO

Corio heeft sterk lokaal center- en verhuurmanagement. Centermanagement onderhoudt een nauw contact met de huurders om tijdig in te spelen op bepaalde ontwikkelingen. Deze sterke lokale basis zorgt voor een stabiele directe en indirecte inkomensontwikkeling. Daarnaast levert het hoofdkantoor de centrale checks en balances, best practices en de inhoudelijke expertise op de diverse relevante vakgebieden. Business units communiceren met de

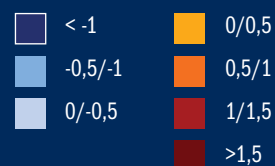
BEVOLKINGSPIRAMIDE EU 27



GEMIDDELDE BEVOLKINGSGROEI 2005-2010 (IN %)



Bron: Experian Business Strategies



holding op basis van jaarbudgetten, investeringsvoorstellen en kwartaalrapporten. Financiering en fiscale zaken blijven te allen tijde centrale verantwoordelijkheden.

MANAGEMENTRISICO

Het aantrekken en behouden van talent en managementvaardigheden is van cruciaal belang voor het succesvol ten uitvoer brengen van de strategie. Hiertoe heeft Corio de afgelopen tijd veel aandacht besteed aan haar HRD-beleid wat nader staat beschreven in het MVO-hoofdstuk in dit jaarverslag. Daarnaast staat een goed en transparant corporate governance-beleid hoog in ons vaandel. In het hoofdstuk corporate governance wordt hierop nader ingegaan.

SOCIALE, MILIEU- EN ETHISCHE RISICO'S

Voor Corio is sociale betrokkenheid met haar stakeholders van groot belang. Dit heeft ook consequenties voor zaken als milieu en ethiek. Corio heeft het afgelopen jaar veel aandacht besteed aan haar strategie en beleid op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. In het hoofdstuk MVO wordt beleid geformuleerd en een grote mate van transparantie gegeven in de componenten sociaal, milieu en ethiek.



REMUNERATIERAPPORT

INLEIDING

Het remuneratierapport is opgesteld door de remuneratiecommissie en vastgesteld door de RvC. Het rapport is in lijn met het remuneratiebeleid zoals dat is goedgekeurd in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 29 april 2008.

In dit rapport is de bezoldiging van de RvC opgenomen, het remuneratiebeleid van Corio N.V. voor de RvB weergegeven, een toelichting gegeven op de wijze waarop het in het jaar is uitgevoerd en een vooruitblik gegeven op de toepassing in de komende jaren.

REMUNERATIE VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

De bezoldiging voor de RvC is in de AVA van 23 april 2007 vastgesteld voor minimaal drie jaar. Met ingang van 1 mei 2007 zijn de jaarlijkse vergoedingen als volgt: € 40.000 voor de voorzitter, € 35.000 voor de vicevoorzitter en € 30.000 voor een lid. De hoogte van de beloning is in lijn met andere vergelijkbare vastgoedondernemingen. De bezoldiging is inclusief een jaarlijkse onkostenvergoeding van € 600.

Daarnaast ontvangen de leden van de RvC een vergoeding voor de commissievergaderingen (audit-, remuneratie- en selectiecommissie). Per vergadering wordt een bedrag van € 1.000 vergoed voor een lid en € 1.500 voor de voorzitter van de betreffende commissie. In het geval commissievergaderingen aansluitend aan een RvC-vergadering worden gehouden en van korte duur zijn, komen deze vergaderingen niet voor vergoeding in aanmerking.

REMUNERATIEBELEID

WERKWIJZE

Uit de RvC is een remuneratiecommissie samengesteld. De remuneratiecommissie heeft tot taak voorstellen te doen op het gebied van het remuneratiebeleid van Corio N.V. Het door de RvC vastgestelde beleid wordt ter goedkeuring aan de AVA voorgelegd. De remuneratiecommissie adviseert de RvC, binnen het goedgekeurde remuneratiebeleid, over de remuneratie van de individuele leden van de RvB. Jaarlijks stelt de remuneratiecommissie het remuneratierapport op en legt dit rapport ter goedkeuring voor aan de RvC. De remuneratiecommissie bespreekt aan het begin van ieder kalenderjaar de beloning van de leden van de RvB. Voorstellen betreffende de beloning van leden van de RvB worden door de RvC vastgesteld. De tekst van het remuneratiebeleid is geplaatst op de website van de vennootschap.

DOEL

Het remuneratiebeleid is erop gericht voor de RvB personen aan te trekken met zowel de benodigde managementkwaliteiten als de vereiste achtergrond en ervaring op onroerendgoedgebied. Het beleid heeft als doel de focus op performance- en waardegroei van de onderneming te waarborgen en leden van de RvB te motiveren en te behouden. Het remuneratiebeleid is in 2008 aangepast na goedkeuring door de algemene vergadering van aandeelhouders. Deze aanpassingen betroffen een uitwerking van de wijze van toekenning en berekening van de variabele elementen van de beloning. In het onderstaande worden deze elementen nader toegelicht.

REMUNERATIEGRONDSLAGEN

De remuneratiegrondslagen betreffen de omvang (beloningsniveaus) en inrichting van het beloningspakket voor de RvB van Corio NV.

Om de doelstelling van het remuneratiebeleid na te streven dienen de beloningsniveaus, zowel op korte als op lange termijn, in lijn te liggen met de niveaus van andere vergelijkbare Nederlandse en Europese ondernemingen. Voor de samenstelling en inrichting van het pakket kijkt de RvC zowel naar de beloningspraktijk bij vergelijkbare ondernemingen als naar de bepalingen van de Nederlandse corporate governance-code.

Grondslag voor de inrichting van het beloningspakket is voorts dat voor de vaststelling van de hoogte van de remuneratie de resultatenontwikkeling, de ontwikkeling van de beurskoers evenals andere voor de vennootschap relevante ontwikkelingen in overweging worden genomen. Dit principe vindt zijn weerslag in de ontwikkeling van het jaarsalaris en in de structuur en uitkomsten van de variabele beloningscomponenten.

Uitgangspunt van de inrichting van het beloningspakket is een gelijke verdeling tussen het vaste en variabele deel van de beloning (voor de langetermijnbonus wordt dit gemeten bij de voorwaardelijke toekenning). Voor het variabele deel geldt dat de langetermijnbonus onder normale omstandigheden een groter deel uitmaakt van de totale remuneratie dan de kortetermijnbonus.

De RvC beoordeelt het remuneratiepakket regelmatig om zich ervan te verzekeren dat het pakket, zowel in samenstelling als in hoogte, voldoet aan deze remuneratiegrondslagen. Middels het uitvoeren van periodieke scenarioanalyses houdt de RvC zicht op de resultaten van het beloningsbeleid.

Het remuneratiebeleid is integraal van toepassing op de leden van de RvB met volledige holdingverantwoordelijkheid. Voor de leden van de RvB met een landenverantwoordelijkheid is het beleid aangepast. Het jaarsalaris, de jaarbonus en het pensioen voor deze leden zijn mede gebaseerd op de lokale beloningsmarkt. Voor zover van toepassing is de wijze van afrekening voor het langetermijnbonusplan echter identiek.

OMVANG VAN HET TOTALE REMUNERATIEPAKKET

Voor omvangvergelijking van het totale beloningspakket wordt een specifieke ‘arbeidsmarkt-referentiegroep’ vastgesteld en periodiek door de RvC beoordeeld en zo nodig aangepast. In 2008 is in het kader van de aanstelling van de CEO een arbeidsmarktvergelijking uitgevoerd. De arbeidsmarkt-referentiegroep bestaat gedeeltelijk uit vastgoedondernemingen met een primaire focus op retail, opererend in meerdere Europese markten (pan-Europese strategie). Daarnaast is Corio ook een Nederlandse onderneming. Dit betekent dat beslissingen op het gebied van remuneratie tevens gezien moeten worden in het licht van de ontwikkelingen bij andere Nederlandse ondernemingen. Een belangrijk deel van de arbeidsmarkt-referentiegroep bestaat dan ook uit Nederlandse ondernemingen van vergelijkbare dimensies, bij voorkeur actief in de vastgoedsector en beursgenoteerd.

De bedrijven die in 2008 deel uitmaken van de arbeidsmarkt-referentiegroep zijn:

Deutsche Euroshop	Mercialys
Eurocommercial Properties	Q-Park
Hammerson	Redevco
ING Real Estate	Unibail-Rodamco
Klépierre	Vastned Retail
Liberty International	Wereldhave

Naast de arbeidsmarkt-referentiegroep wordt bij de vaststelling van de beloningsniveaus meer generiek gebundelde informatie betrokken over Nederlandse ondernemingen van vergelijkbare omvang en complexiteit, evenals inzichten en ervaring van de remuneratiecommissie.

INRICHTING VAN HET REMUNERATIEPAKKET

De totale remuneratie van de RvB van Corio N.V. bestaat uit:

- Jaarsalaris
- Kortetermijnbonusplan
- Langetermijnbonusplan
- Pensioen en overige secundaire arbeidsvoorwaarden
- Contract met afvloeiingsregeling bij einde dienstverband

De cijfermatige gegevens over de pakketomvang in het jaar 2008 treft u aan op pagina 182 van dit jaarverslag.

JAARSALARIS

Het jaarsalaris van de RvB is in lijn met de arbeidsmarkt-referentiegroep, mede rekening houdend met de omvang van Corio ten opzichte van de andere ondernemingen in die groep. De RvC bepaalt de door groei in salaris, waarbij in principe geldt dat het jaarsalaris, bij goed functioneren van het lid van de RvB, na een periode van drie jaar na benoeming van het lid van de RvB het normniveau bereikt. De jaarlijkse evaluatie en aanpassing van het jaarsalaris vindt plaats op 1 mei van enig jaar, waarbij omstandigheden als het persoonlijk functioneren, de resultaten van het afgelopen jaar, de relatieve performance van de onroerendgoedportefeuille, de eventuele (jaarlijkse) algemene aanpassing van de salarissen bij Corio en de doorgroeisystematiek indien het normniveau nog niet is bereikt, in ogenschouw worden genomen.

VARIABELE BELONING

Ieder lid van de RvB komt in aanmerking voor variabele beloning bij het realiseren van vooraf afgesproken prestatiecriteria, die zowel de korte- als de langetermijndoelstellingen van Corio ondersteunen.

De RvC behoudt de discretionaire bevoegdheid een redelijkheidstoets uit te voeren op de jaarlijkse beloning van de RvB. De redelijkheidstoets kan leiden tot een opwaartse of neerwaartse aanpassing van de jaarlijkse beloning.

De RvC heeft de bevoegdheid toegekende bonussen (deels) te laten vervallen of terug te vorderen indien naderhand blijkt dat deze (deels) onterecht zijn toegekend (clawback).

KORTETERMIJNBONUSPLAN

De prestatiecriteria en doelstellingen (targets) voor de kortetermijnbonus worden aan het begin van ieder jaar geformuleerd en vastgelegd (het prestatiecontract). De kortetermijnbonus die ontvangen kan worden bij een normale tot goede performance (het zogenaamde 'at target'-niveau) bedraagt 40% van het jaarsalaris. De maximaal haalbare kortetermijnbonus bij excellente prestaties bedraagt 60% van het jaarsalaris. De kortetermijnbonus is voor 2/3 afhankelijk van de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat en voor 1/3 van individueel meetbare doelstellingen. Het bedrijfsresultaat wordt hierbij opgesplitst in direct resultaat en toevoegingen aan de pijplijn. Voor de individueel meetbare doelstellingen worden jaarlijks kwalitatieve prestatiecriteria bepaald. De precieze doelstellingen voor de kortetermijnbonus worden uit oogpunt van concurrentiegevoeligheid niet openbaar gemaakt.

In het jaar 2008 is de kortetermijnbonus over het jaar 2007 vastgesteld op basis van het over dat jaar voor de bestuurder geldende beleid en de realisatie van de afgesproken doelstellingen.

LANGETERMIJNBONUSPLAN

Het langetermijnbonusplan is in 2008 herzien en bestaat sindsdien uit een regeling waarbij jaarlijks op voorwaardelijke basis 'units' worden toegekend. Na drie jaren wordt de waarde van deze units geheel of gedeeltelijk uitbetaald (volledig in cash). Bepalend voor het aantal units dat wordt uitbetaald is het totale rendement dat Corio N.V. gedurende de driejaarsperiode heeft behaald voor de aandeelhouders, gemeten ten opzichte van zulk rendement binnen een tevoren gedefinieerde vergelijkingsgroep (de prestatie-referentiegroep). Uitbetaling van deze onvoorwaardelijk geworden units geschiedt tegen de waarde van de units per de uitbetalingdatum.

De waarde van de units per de toekenning- respectievelijk de uitbetalingdatum is afhankelijk van de gemiddelde waarde van de aandelen Corio N.V. gedurende een driemaandsperiode (beginnend op de 1e januari van het jaar waarin de waarde wordt gemeten). Met dit driemaandsgemiddelde streeft Corio ernaar dat kortetermijneffecten in de aandelenwaarde slechts beperkte invloed hebben op de langetermijnbonus. Deze berekeningsmethode wordt eveneens toegepast voor de berekening van de 'relatieve Total Shareholders Return' onder deze regeling. Het reglement bevat voorts een bepaling die erop is gericht dat aandeelwaardeontwikkeling die samenhangt met bijzondere transacties in de aandelen, niet doorwerken in deze langetermijnbonus.

Jaarlijks wordt aan een bestuurder een zodanig aantal units voorwaardelijk toegekend, dat de waarde van dit pakket aan het begin van dat toekenningsjaar maximaal gelijk is aan 60% van het jaarsalaris van de bestuurder zoals dat ná 1 mei van het lopende jaar is vastgesteld. Voor de CEO bedraagt het toekenningspercentage in beginsel 60%; voor de leden van de RvB kan het toekenningspercentage lager worden vastgesteld.

Aan het eind van de driejaarsprestatieperiode wordt op basis van de gerealiseerde relatieve Total Shareholders Return, aan de hand van een vastgelegde staffel bepaald hoeveel units worden uitbetaald. Dit uitbetalingspercentage varieert van 0% indien op het prestatie criterium de positie van Corio binnen de prestatie-referentiegroep beneden de mediaan uitkomt, tot 150% van het oorspronkelijk toegekende aantal indien Corio een eerste plaats binnen de prestatie-referentiegroep inneemt. De staffel is als volgt vastgesteld:

Positie	Uitkeringspercentage*
1	150%
2	130%
3	110%
4	90%
5	70%
6 t/m 9	0%

* Dit percentage wordt toegepast op het aantal voorwaardelijk toegekende units.

De prestatie-referentiegroep bestaat naast Corio uit acht andere Europese vastgoedondernemingen met een primaire focus op retail. De remuneratiecommissie zal de prestatie-referentiegroep periodiek bezien en deze indien noodzakelijk aanpassen. Getracht wordt de beursgenoteerde organisaties uit de arbeidsmarkt-referentiegroep op te nemen in de prestatie-referentiegroep, aangevuld met andere Europese vastgoedondernemingen met een primaire focus op retail.

De bedrijven die naast Corio N.V. voor de toekenningen in 2008 deel uitmaken van de prestatie-referentiegroep zijn:

Deutsche Euroshop	Liberty International
Eurocommercial Properties	Unibail-Rodamco
Hammerson	Vastned Retail
Klépierre	Wereldhave

De RvC behoudt het recht voorwaardelijke toekenningen aan te passen, indien naar het oordeel van de RvC de toepassing van het beloningsbeleid leidt tot een onredelijk en onbedoeld resultaat.

In 2008 is het door de algemene vergadering van aandeelhouders goedgekeurde beleid ten aanzien van het langetermijnbonusplan in een door de RvC goedgekeurd reglement uitgewerkt. Het is de verwachting dat op basis van dit reglement begin 2009 de eerste toekenning van voorwaardelijke units over het jaar 2008 zal plaatsvinden.

PENSIOEN

De leden van de RvB kennen een individuele pensioenregeling. Op basis van de arbeidsmarkt-referentiegroep stelt Corio N.V. een jaarlijkse bijdrage ter beschikking. Uitgangspunt voor pensionering is 65 jaar.

De pensioenbijdrage voor de CEO is vastgesteld op 20% van het (vaste) jaarsalaris. De pensioenbijdrage voor de CFO is vastgesteld op 20% van het (vaste) jaarsalaris.

OVERIGE SECUNDAIRE ARBEIDSVOORWAARDEN

Corio N.V. heeft voor haar RvB een concurrerend pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden in overeenstemming met het overige personeel. Onder deze secundaire arbeidsvoorwaarden vallen onder meer ongevallenverzekering, arbeidsongeschiktheidsregelingen, een leaseauto en een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering. Corio N.V. verstrekt geen leningen aan de leden van de RvB.

ARBEIDSCONTRACT MET AFVLOEIINGSREGELING

Het geheel aan arbeidsvoorwaarden wordt vastgelegd in een arbeidscontract. Leden van de RvB worden benoemd voor een periode van vier jaar. Indien het contract tussentijds beëindigd wordt door de onderneming, is de ontslagvergoeding beperkt tot maximaal één jaarsalaris. Wanneer deze ontslagvergoeding van maximaal één jaarsalaris bij de eerste benoeming onredelijk is, kan het lid van de RvB in aanmerking komen voor een ontslagvergoeding van maximaal twee jaarsalarissen.

MUTATIES GEDURENDE 2008

Contract met de nieuwe CEO

Met ingang van 1 mei 2008 is de heer G.H.W. Groener benoemd tot CEO van Corio N.V voor de duur van vier jaren; de heer Groener maakte op dat moment gedurende twee jaren deel uit van de RvB, als lid.

Het vaste jaarsalaris van de heer Groener is vastgesteld op € 350.000, inclusief vakantiegeld. De kortetermijnbonusregeling heeft een 'at target'-niveau van 40% van het vaste jaarsalaris; de voorwaardelijke langetermijnbonus-toekenning bedraagt contractueel 60% van het vaste jaarsalaris, in lijn met het beloningsbeleid. In geval van ontslag dient Corio de heer Groener minimaal het laatst genoten brutojaarsalaris te vergoeden. Met deze aankondiging voldoet Corio volledig aan de corporate governance-code met betrekking tot de remuneratie van haar leden van de RvB.

REMUNERATIEBELEID VOOR DE KOMENDE JAREN

Corio N.V. heeft per de publicatiedatum van het jaarverslag geen voornemen tot wijziging van het remuneratiebeleid. De toepassing van het remuneratiebeleid in het jaar 2009 zal naar verwachting in lijn liggen met de toepassing in het jaar 2008.



BEDRIJFSACTIVITEITEN



INLEIDING

Gedurende het verslagjaar is de focus nog meer op retail komen te liggen. Het aandeel retail in de totale portefeuille is opnieuw toegenomen tot 92% (2007: 83%), door de verkoop van de Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille en de toevoeging van een aantal (winkels in) dominante centra.

De onroerendgoedportefeuille is ultimo 2008 evenwichtiger over de thuismarkten verspreid: Nederland 33% (2007: 42%), Frankrijk 34% (27%), Italië 19% (17%), Spanje 8% (8%) en Turkije 6% (6%).

In het verslagjaar is een eerste stap gezet richting ontwikkelingsactiviteiten. De verruiming van FBI-wetgeving maakte dit vanaf de zomer van 2007 mogelijk. In januari is Corio Vastgoed Ontwikkeling opgericht, nu verantwoordelijk voor het management van de Nederlandse pijplijn.

De onroerendgoedportefeuille inclusief het Corio-aandeel in joint ventures (in Frankrijk en Italië) en deelnemingen (in Turkije) heeft zich als volgt verdeeld.

	Verhuurbaar oppervlakte		Theoretische jaarhuur		Bezettingsgraad		Waarde	
	(x 1.000 m ²)		(€ mln)		(%)		(€ mln)	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Retail*	1.355	1.210	356,5	315,8	97	97	5.321	5.069
Kantoren	140	391	35,7	74,7	95	93	395	900
Bedrijfsruimten	94	272	5,9	16,8	100	98	61	194
Totaal*	1.589	1.873	398,1	407,3	97	96	5.777	6.163
Investerings in pijplijn*							262	297
Totaal*	1.589	1.873	398,1	407,3	97	96	6.039	6.460

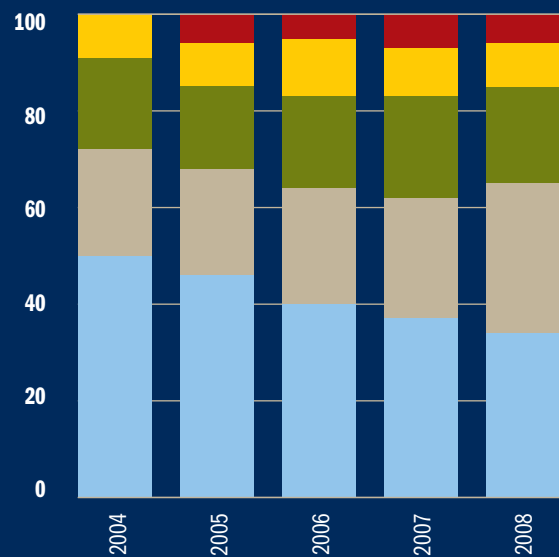
* Inclusief deelnemingen

Aan de winkelportefeuille is in 2008 circa 145.000 m² bruto verhuurbaar oppervlak toegevoegd. De jaarhuur is met € 38,3 miljoen toegenomen door indexaties, huurverhogingen in de bestaande portefeuille, renovaties en het saldo van aan- en verkopen. De belangrijkste acquisities, leveringen en openingen van nieuwe projecten betroffen: Grand Littoral in Marseille (Frankrijk), Pieter Vreedepaleis in Tilburg (Nederland), het resterende 70%-belang in Adacenter in Adapazari (Turkije), de IKEA-vestiging naast Le Gru in Turijn (Italië), enkele units in winkelcentrum Charras in Courbevoie (Frankrijk) en de Decathlon-winkel bij Côte de Nacre in Caen (Frankrijk). Daarnaast zijn de theoretische huurinkomsten toegenomen door de voltooiing van de renovaties van Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine (Frankrijk), Capteur in Orgeval (Frankrijk) en Eschmarke in Enschede (Nederland). Voor sommige objecten is de herstructurering nog in volle gang waardoor de bezettinggraad van genoemde objecten varieert tussen 88% en 100% ultimo 2008. Naast de hierna beschreven activiteiten in de thuismarkten bezit Corio ook nog een stuk grond in Sofia (Bulgarije) waar een winkelcentrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 48.000 m² kan worden gerealiseerd. Corio heeft de realisatie van dit project, gelet op de huidige marktomstandigheden, uitgesteld. Derhalve is de verwachte investering niet opgenomen in de pijplijn.

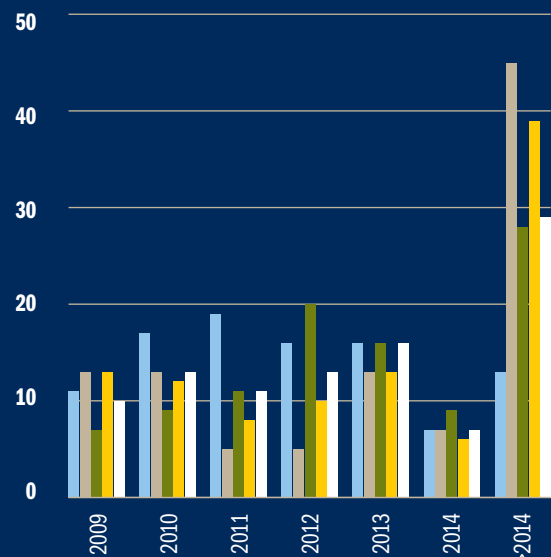
De kantorenportefeuille is in 2008 met circa 251.000 m² in bruto verhuurbaar oppervlak afgenomen door de verkoop aan White Estate Investment (WEI) van het Nederlandse kantorendeel voor een totaalbedrag van € 650 miljoen. Slechts een aantal kantoren (52.600 m²) met een strategisch belang voor de winkelportefeuille in Nederland zijn aangehouden. Daartegenover is het resterende 30%-belang in Balzac in Courbevoie-La Défense verworven waardoor Corio dit kantoorobject thans voor 100% in eigendom heeft. Corio heeft de intentie de objecten uit de Franse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille met een totaal bruto verhuurbaar oppervlak van 167.400 m² op een individuele basis (dus niet als gehele portefeuille) in de loop van de komende jaren te verkopen. Naast de hierna beschreven activiteiten in de thuismarkten bezit Corio nog een kantoorobject in Böblingen (Duitsland) met een bruto verhuurbaar oppervlak van 13.600 m². Ook dit object zijn wij voornemens te verkopen.

Ook de bedrijfsruimteportefeuille is afgenomen met 178.000 m² als gevolg van de hiervoor genoemde verkoop. De bedrijfsruimteportefeuille bestaat thans uitsluitend uit objecten in Frankrijk, waarvoor ook een verkoopstrategie bestaat.

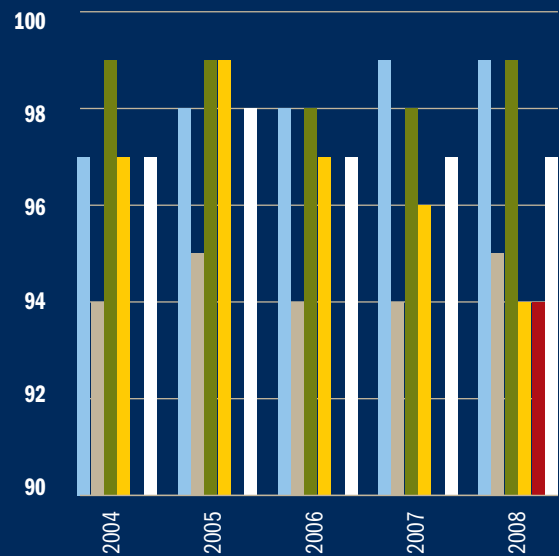
GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE RETAIL (%)



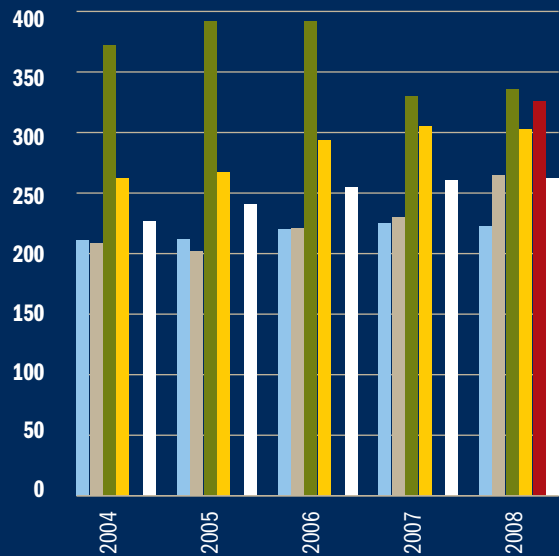
EXPIRATIE VAN RETAIL HUURCONTRACTEN (%)



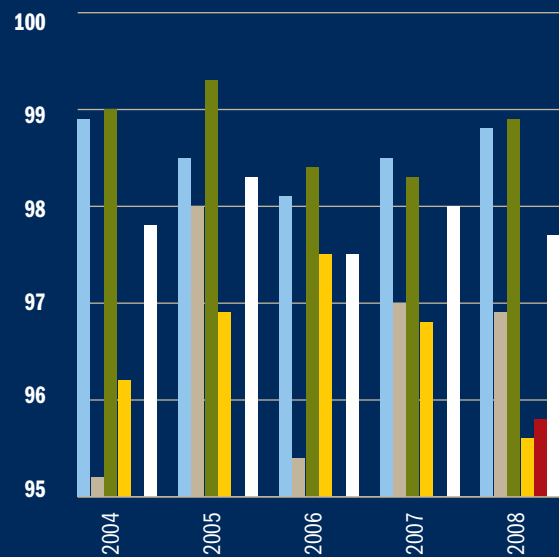
BEZETTINGSGRAAD RETAIL ULTIMO (%)



HUUR PER VIERKANTE METER RETAIL (€)



BEZETTINGSGRAAD RETAIL OVER HET JAAR (%)



MARKT

De economische groei in de eurozone bleef in 2008 flink achter bij 2007. De groei kwam uit op 0,7% (2007: 2,6%). Na drie kwartalen negatieve kwartaal-op-kwartaalgroei zit de eurozone in haar eerste recessie sinds de oprichting in 1999. Dit is voornamelijk te wijten aan een afname van de investeringen en de achterblijvende particuliere consumptie (0,5%, 2007: 1,6%), beide als gevolg van de kredietcrisis. De overheidsuitgaven maakten wel een lichte stijging door. Ten opzichte van afgelopen jaar is de arbeidsmarkt iets verslechterd, de groei in werkgelegenheid is afgenomen. De gemiddelde werkloosheid over 2008 is met 7,5% gelijk aan 2007, en blijft daarmee op een historisch laag niveau. Na een aanvankelijke verdere daling van de werkloosheid is deze in de loop van het jaar toch weer wat gestegen. Door de verslechterende economische situatie is het consumentenvertrouwen gedurende het jaar gedaald, hetzelfde geldt voor de indicator die het vertrouwen in de detailhandel weergeeft. Als gevolg groeiden ook de bestedingen in de detailhandel minder hard dan afgelopen jaar, binnen de EU15 steeg de omzet met 1,2% (2007: 2,9%). Als alleen naar het volume wordt gekeken dan was er zelfs sprake van een lichte daling van 0,3% (2007: +2,3%), de groei in omzet was dus in feite geheel te danken aan prijsstijgingen. Over de gehele linie presteerde de foodsector beter dan de non-foodsector, die meer te kampen had met de gevolgen van de kredietcrisis. In het eerste deel van het jaar liep de inflatie sterk op, wat grotendeels het gevolg was van stijgende voedsel- en olieprijsen. In het laatste kwartaal liep de inflatie weer sterk terug, omdat als gevolg van het doorzetten van de kredietcrisis de olieprijsen onder druk kwamen te staan. Over het gehele jaar kwam de inflatie gemiddeld uit op 3,3% (2007: 2,1%). De kredietcrisis en haar gevolgen hebben ertoe geleid dat sommige retailers hun expansieplannen hebben teruggebracht of op de lange baan geschoven. Dit komt niet alleen door tegenvallende verkoopcijfers, maar vooral doordat zij worden bemoeilijkt in hun bedrijfsvoering omdat het door de kredietcrisis lastiger is verzekeringen en leningen af te sluiten. De al optredende polarisatie tussen eersteklas (A) en secundaire locaties en goede en minder goede kwaliteit van het centrum, heeft zich over 2008 verder doorgezet, waarbij met name ketens de secundaire locaties en centra links laten liggen. De vanwege de kredietcrisis opgetreden rendementsaanpassing is bij secundaire locaties en centra dan ook hoger dan bij A-locaties, wat nog verder bijdraagt aan de groter wordende verschillen. Zie voor meer informatie over de investeringsmarkt de paragraaf over de waardering van de portefeuille.

RETAIL

RETAIL (OVERZICHT PER LAND)

	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanje	Turkije	Totaal
Verhuurbaar oppervlak (x 1000 m ²)	603	364	197	104	87	1.355
Bezettingsgraad (financieel) %	99%	95%	99%	94%	94%	97%
Waarde operationele portefeuille (€ mln)	1.839,5	1.601,0	1.124,7	480,8	275,0	5.321,0
Theoretische huur totaal (€ mln)	134,1	96,6	66,3	31,5	27,9	356,5
Theoretische huur per m ² per jaar (€)	222	265	336	303	322	263

De theoretische huur van de retailportefeuille (exclusief geassocieerde deelnemingen) is met 15,3% gestegen van € 293,8 miljoen ultimo 2007 tot € 338,7 miljoen ultimo 2008. De theoretische huurinkomsten zijn enerzijds gestegen door het saldo van aan- en verkopen en anderzijds door indexaties en het aangaan van nieuwe en herziene huurcontracten.

NETTOHUUROPBRENGSTEN

(€ mln) Thuismarkten	2008	2007	%
Nederland	114,8	109,2	5,1
Frankrijk	77,1	59,0	30,4
Italië	60,3	51,1	18,2
Spanje	28,5	28,5	0,3
Turkije*	3,2	-	-
Totaal	283,9	247,8	14,6

* Exclusief resultaten van geassocieerde deelnemingen.

De nettohuurinkomsten over 2008 zijn met 14,6% (2007: 14,7%) toegenomen tot € 283,9 miljoen. De toename van € 36,1 miljoen kwam voornamelijk tot stand door aan- en verkopen. Zo hebben de acquisities van het winkelcentrum Grand Littoral in Marseille in maart 2008, en de IKEA-winkel bij Le Gru in Turijn in december 2008 in totaal € 11,6 miljoen bijgedragen aan de nettohuurinkomsten. De oplevering van nieuwe winkelcentra of de uitbreiding en renovatie van de volgende projecten hadden per saldo een € 17,5 miljoen positief effect op de huurinkomsten van 2008: winkelcentrum Campania in Marciac (september 2007), Pieter Vreedepolein in Tilburg, winkelcentrum Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine, enkele winkels in winkelcentrum Charras in Courbevoie en Capteur in Orgeval. Daarentegen zijn door verkopen € 2,3 miljoen nettohuurinkomsten verloren gegaan. Het betreft hier vooral kleinere objecten in Nederland, waarvan 13 in het laatste kwartaal van 2008 zijn verkocht.

NETTOHUROPBRENGSTEN 'LIKE-FOR-LIKE'

(€ mln) Thuismarkten	2008	2007	%
Nederland	106,1	102,4	3,6
Frankrijk	61,1	56,8	7,3
Italië	43,8	42,5	3,3
Spanje	28,5	28,5	0,3
Turkije*	nvt	nvt	nvt
Totaal	239,5	230,2	4,0

* Exclusief resultaten van geassocieerde deelnemingen.

Daarnaast bedroeg de nettohuurgroei van objecten die zowel in 2007 als in 2008 in exploitatie waren ('like-for-like') 4,0% (2007: 5,9%). Dit is boven de gemiddelde consumentenprijsindex van de EU15 van 3,3% en de nominale groei van de detailhandelsbestedingen die 1,2% was in de EU15.

NETTOHUROPBRENGSTEN 'LIKE-FOR-LIKE' OPBOUW

(%) Thuismarkten	Indexatie	Huurherzieningen	Overige	Totaal
		Nieuwe verhuur		
Nederland	1,9	0,6	1,1	3,6
Frankrijk	5,0	1,7	0,6	7,3
Italië	2,0	2,5	-1,2	3,3
Spanje	2,7	1,6	-4,0	0,3
Turkije	nvt	nvt	nvt	nvt
Totaal	3,0	1,3	-0,3	4,0

De hoogste nettohuurgroei deed zich voor in Frankrijk, met name door de relatief hoge indexaties. De stijging van de nettohuurinkomsten als gevolg van de herziening van de huurcontracten of het afsluiten van nieuwe huurcontracten was het hoogst in Italië. Dit percentage is in Nederland altijd relatief laag door de huurwetgeving die de aanpassing naar markthuur niet direct mogelijk maakt. De totale omzethuur bedroeg 1,1% en de overige inkomsten (onder andere kiosken en advertenties) bedroegen 2,3% van de theoretische huur. In Spanje is de 'like-for-like' nettohuuropbrengst ondanks goede huurherziening en nieuwe verhuur negatief beïnvloed door een combinatie van enigszins hogere leegstand, hogere operationele kosten en lagere overige huurinkomsten door eenmalige inkomsten in 2007.

0,7%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 2,6%)



3,3%

INFLATIE
(2007: 2,1%)



3,0%

HUURINDEX
(2007: 2,9%)



0,5%

CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN
(2007: 1,6%)



1,2%

NOMINALE GROEI
DETAILHANDELS-
BESTEDINGEN
(2007: 2,9%)



345 MLN

BEZOEKERSAANTALLEN

97,7%

BEZETTINGSGRAAD
RETAIL
(2007: 98,0%)



14,6%

NETTOHUURGROEI
RETAIL
(2007: 14,7%)



4,0%

'LIKE-FOR-LIKE'
RETAIL
(2007: 5,9%)



€ 264,3 MLN

INVESTERINGEN RETAIL
(2007: € 133,8 MLN)



€ 5.568 MLN

WAARDE RETAIL*
(2007: € 5.335 MLN)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

-5,2%

HERWAARDERING
RETAIL*
(2007: 12,5%)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

€ 797,3 MLN

INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
INCL. DEELNEMINGEN
(2007: € 395,0 MLN)



6,0%

NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT RETAIL
(2007: 5,6%)



€ 2.713 MLN

PIJPLIJN
(2007: € 3.485 MLN)



NIEUWE EN HERZIENE HUURCONTRACTEN RETAILPORTEFEUILLE

Thuismarkten		% van totaal	Huurverhoging (%)
Nederland	Nieuwe verhuur	2,7	15,6
	Huurherzieningen	1,5	12,8
	Totaal	4,2	14,6
Frankrijk	Nieuwe verhuur	3,4	36,2
	Huurherzieningen	2,2	23,4
	Totaal	5,6	31,1
Italië	Nieuwe verhuur	4,3	11,5
	Huurherzieningen	14,2	13,9
	Totaal	18,5	13,4
Spanje	Nieuwe verhuur	4,5	8,0
	Huurherzieningen	7,3	16,6
	Totaal	11,8	13,3
Turkije		nvt	nvt
Totaal	Nieuwe verhuur	3,4	18,3
	Huurherzieningen	4,7	15,3
	Totaal	8,1	16,6

Afhankelijk van het huurniveau (of de markthuur) en de omzetontwikkeling in het centrum is het mogelijk bij expiratie van de huurcontracten een huurverhoging te realiseren of de huurder te vervangen, boven de indexaties die al hebben plaatsgevonden. In vergelijking met 2007 zijn ongeveer evenveel huurcontracten verlengd of vernieuwd (2007: 8,3%), maar de gerealiseerde stijging met 16,6% was enigszins lager dan in 2007 (18,7%).

De expiratie van de retailhuurcontracten is goed gespreid over de jaren, waarbij er ook in 2009 maar een relatief klein deel (10,0%) voor verlenging of vernieuwing in aanmerking komt.

GEMIDDELDE BEZETTINGSGRAAD (EPRA) RETAILPORTEFEUILLE

In %	2008	2007
Nederland	98,8	98,5
Frankrijk	96,2	97,0
Italië	98,9	98,3
Spanje	95,6	96,8
Turkije	95,8	nvt
Totaal retail	97,7	98,0

De bezettingsgraad is gezien de economische omstandigheden in de tweede helft van het jaar goed op peil gebleven. Alleen in Spanje was er sprake van een toename van de leegstand als gevolg van afnemende consumptieve bestedingen. De daling in de bezettingsgraad in Frankrijk is een gevolg van acquisities; de bezettingsgraad van de portefeuille die in 2007 ook in operatie was, is ongeveer gelijk gebleven.

KANTOREN

KANTOREN (OVERZICHT PER LAND, ULTIMO 2008)

	Nederland	Frankrijk	Duitsland	Totaal
Verhuurbaar oppervlak (x 1000 m ²)	53	74	14	140
Bezettingsgraad (financieel) %	91%	100%	54%	95%
Waarde operationele portefeuille (€ mln)	71,6	311,1	12,2	394,9
Theoretische huur totaal (€ mln)	9,9	24,4	1,4	35,7
Theoretische huur per m ² per jaar (€)	189	331	100	255

Na de verkoop van het Nederlandse deel maakt de kantorenportefeuille ultimo 2008 nog slechts 6,8% uit van de totale portefeuille, waarvan 80% in Frankrijk met een focus op de Parijse regio.

NETTOHUURINKOMSTEN

Thuismarkten (€ mln)	2008	2007	%
Nederland	5,2	5,5	-5,5
Frankrijk	22,2	16,6	34,2
Overig	0,1	0,4	-75,0
Te beëindigen activiteiten	22,1	28,5	-22,5
Totaal	49,6	51,0	-2,9

De nettohuurinkomsten zijn met name afgenomen door de verkoop van de Nederlandse kantorenportefeuille. De toename in Frankrijk is het gevolg van de verwerving van het resterende 30%-belang in Balzac in Courbevoie-La Défense.

NETTOHUURINKOMSTEN 'LIKE-FOR-LIKE'

Thuismarkten (€ mln)	2008	2007	%
Nederland	5,2	4,9	6,1
Frankrijk	18,2	16,3	11,9
Totaal	23,4	21,2	8,1

De goede resultaten voor de objecten die zowel in 2007 als in 2008 in operatie waren, komen voort uit goede verhuurtransacties en afgenomen leegstand. Het betrof hier vooral Hoog Catharijne in Utrecht en Millipore in Saint-Quentin-en-Yvelines. De bezettingsgraad van de kantorenportefeuille is toegenomen van 91,4% in 2007 tot 91,9% in 2008. In Frankrijk zullen in 2009 12,2% van de huurinkomsten expireren.

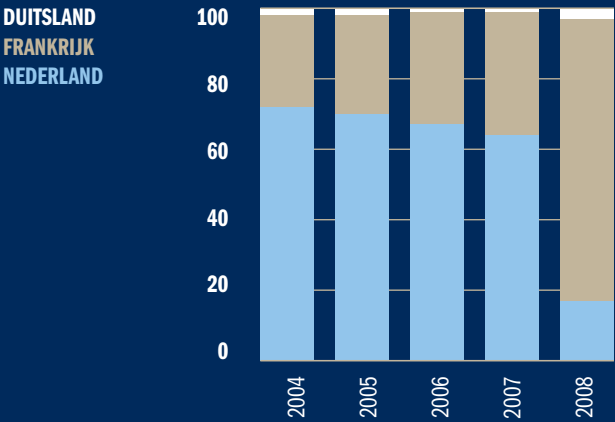
BEDRIJFSRUIMTEN

BEDRIJFSRUIMTEN (OVERZICHT PER LAND, ULTIMO 2008)

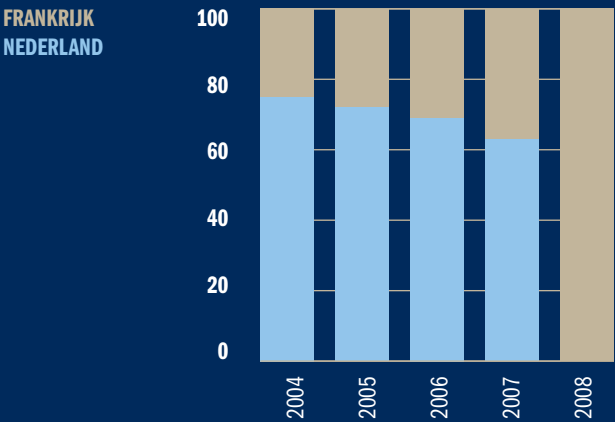
	Frankrijk	Totaal
Verhuurbaar oppervlak (x 1000 m ²)	94	94
Bezettingsgraad (financieel) %	100%	100%
Waarde operationele portefeuille (€ mln)	60,6	60,6
Theoretische huur totaal (€ mln)	5,9	5,9
Theoretische huur per m ² per jaar (€)	63	63

Sinds de verkoop van het Nederlandse deel bestaat de bedrijfsruimteportefeuille nog slechts uit een aantal objecten in Frankrijk. In de Franse portefeuille hebben zich geen mutaties voorgedaan, waardoor de 'like-for-like'-huurgroei van objecten die in 2007 en in 2008 in operatie waren 3,8% bedroeg.

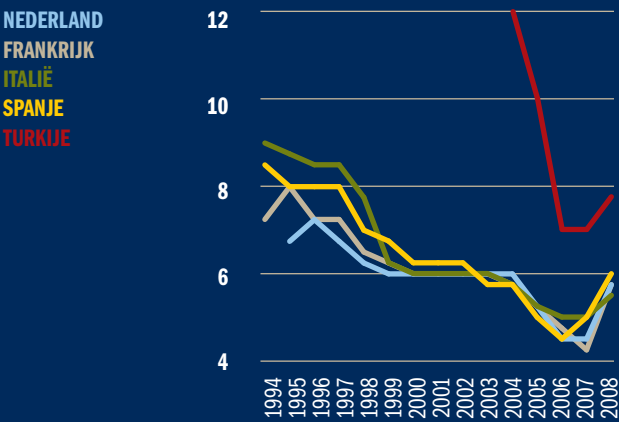
GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE KANTOREN (%)



GEOGRAFISCHE SPREIDING IN WAARDE
BEDRIJFSRUIMTEN (%)



BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN IN DE MARKT VOOR
EERSTELAS WINKELCENTRA (%)



NETTOHUURINKOMSTEN

Thuismarkten (€ mln)	2008	2007	%
Nederland	0,4	2,8	-88,4
Frankrijk	5,9	5,8	3,8
Te beëindigen activiteiten	6,2	8,9	-29,6
Totaal	12,5	17,5	-28,0

De bezettingsgraad van de bedrijfsruimteportefeuille is afgenomen van 98,1% tot 98,0%. Een belangrijke huur-expiratie zal zich in Frankrijk voordoen in 2010.

OPERATIONELE EN BEHEERSKOSTEN

De operationele kosten zijn voor de voortgezette bedrijfsactiviteiten met € 7,3 miljoen of 18,4% gestegen tot € 47,0 miljoen in 2008. Ook als percentage van de theoretische huur zijn de operationele kosten toegenomen van 11,9% in 2007 tot 12,4% in 2008. Deze toename wordt met name veroorzaakt door de hogere erfpacht (365 in Ankara) en een hogere toevoeging aan de voorziening voor dubieuze debiteuren als gevolg van de huidige en verwachte economische omstandigheden. Als de erfpacht van het in exploitatie genomen centrum 365 in Ankara buiten beschouwing zou worden gelaten, dan zouden de operationele kosten gelijk zijn gebleven op 11,9% van de theoretische huur in 2008.

Ook de beheerskosten zijn toegenomen met € 3,2 miljoen of 11,9% tot € 30,2 miljoen in 2008. Als percentage van de theoretische huur zijn de beheerskosten toegenomen van 6,9% in 2007 tot 7,1% in 2008. Deze kosten zijn vooral toegenomen door hogere personeels- en adviseurskosten en als gevolg van de groei van de organisatie in Turkije en Italië.

BELASTINGEN

De vennootschapsbelasting in het directe resultaat was nihil in 2008 (2007: € 1,8 miljoen), ten gevolge van reguliere vennootschapsbelasting ad € 1,8 miljoen en een toename ter hoogte van eenzelfde bedrag van de post uitgestelde belastingvorderingen. De netto mutatie van de posten uitgestelde belastingverplichtingen en vorderingen bedroeg € 23,5 miljoen, voornamelijk vanwege afwaarderingen van objecten in Italië en Spanje. In 2007 was dit een nettotoename van € 30,4 miljoen.

WAARDERINGEN

BELEGGINGSMARKT

Na 2007 met een record aan vastgoedinvesteringen heeft de financiële en in sommige landen de economische crisis in 2008, voornamelijk in de tweede helft van het jaar, een negatief effect gehad op het volume van vastgoedinvesteringen. Het totale volume in Europa kwam in 2008 uit op € 110 miljard, wat een daling van ruim 50% betekent ten opzichte van 2007. In het laatste kwartaal van 2008 daalde het totale volume zelfs tot circa € 16 miljard. De markten in Europa met de grootste daling in 2008 waren Duitsland (-65%), Frankrijk (-57%), het Verenigd Koninkrijk (-55%) en Spanje (-45%). De moeizame kredietverstrekking aan beleggers en ontwikkelaars door in de problemen geraakte financiële instellingen was aanvankelijk de reden voor het uitblijven van veel investeringen. Hierdoor kwam een einde aan de daling van de rendementseisen (aanvangsrendementen) in de afgelopen jaren. Als gevolg daarvan zijn investeerders op hun beurt nog terughoudender geworden terwijl men anticipeert op een verdere stijging van rendementen en in afwachting is van een grotere beschikbaarheid van financiering.

De mate van stijging van de rendementseisen voor vastgoedinvesteringen verschilt per land en per vastgoedsegment, afhankelijk van de onderliggende economische ontwikkelingen en structurele onevenwichtigheden. In sommige landen, zoals in Spanje, heeft de financiële crisis al in het begin van 2008 een effect gehad op de rendementseisen, mede aangewakkerd door een correctie van de oververhitte huizenmarkt. In andere landen, zoals in Turkije, was het indirecte effect van de crisis pas in het laatste kwartaal van 2008 een feit met vrij abrupte en scherpe rendementsstijgingen. Buiten algemene marktontwikkelingen zijn de lokale marktsituatie en de eigenschappen van objecten, zoals locatie en huurdersmix, bepalend geweest voor de individuele prestatie.

In veel landen was tegen het einde van 2008 sprake van een economische recessie of een dreiging daarvan. Ondanks dat de gevolgen van de financiële crisis voor de investeringsmarkt evident waren in 2008 in de vorm van rendementsstijgingen en waardedalingen, zijn de gevolgen van de economische recessie voor de meeste huurders-

markten nog niet manifest. Over het algemeen was er in 2008 nog sprake van huurstijgingen, vooral voor A1-locaties en eersteklas winkelcentra die dominant zijn in hun verzorgingsgebied.

WAARDERINGSPROCEDURE EN METHODE

De operationele portefeuille van Corio wordt iedere zes maanden (per 30 juni en 31 december) getaxeerd door externe, onafhankelijke taxateurs die in het bezit zijn van een erkende en relevante beroepskwalificatie en ervaring hebben met de locatie en de categorie van de te waarderen vastgoedobjecten. Daarnaast vinden interne taxaties plaats per 31 maart en 30 september. Naast de operationele beleggingsobjecten, die huurinkomsten genereren, worden tevens de grondobjecten gewaardeerd. Per 1 januari 2009 zullen ook alle objecten in ontwikkeling extern getaxeerd worden en tegen marktwaarde in de balans worden opgenomen conform de nieuwe IFRS-richtlijnen voor de waardering van projecten in ontwikkeling.

De externe taxaties worden uitgevoerd in naleving van de taxatie- en waarderingsstandaarden die zijn opgenomen in het 'Red Book' van het Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) en de International Valuation Standards van het International Valuation Standard Committee (IVSC). De taxateurs van de Corio-portefeuille zijn: CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, DTZ, Eva, Jones Lang LaSalle, PricewaterhouseCoopers, RCG Expertise, TSKB en Weatherall. De onafhankelijkheid van de taxateurs is mede gewaarborgd doordat de taxatievergoedingen niet direct aan de waarde van de objecten gekoppeld zijn.

De gehanteerde waarderingsmethoden zijn de contantwaardemethode en de directekapitalisatiemethode waarbij de marktparameters met betrekking tot markthuren, rendementen en discontovoeten gebaseerd zijn op vergelijkbare en actuele markttransacties. Door het relatief kleine aantal markttransacties in de laatste maanden van 2008 was op basis van actuele marktinformatie in sommige gevallen beperkt bewijs voor de exacte rendementsontwikkeling. Daar waar sprake was van een gebrek aan vergelijkbare markttransacties zijn waarderingsparameters en met name aanvangsrendementen op basis van consensus met betrekking tot deze parameters door de relevante marktpartijen vastgesteld.

WAARDEONTWIKKELING CORIO-PORTEFEUILLE

De waarde van de operationele vastgoedportefeuille steeg in 2008 van € 5.272,0 miljoen tot € 5.562,9 miljoen. Deze waardeverhoging was het gevolg van enerzijds het saldo van acquisities (€ 511,7 miljoen), investeringen (€ 104,0 miljoen), het in operatie komen van (her)ontwikkelingsprojecten (€ 110,0 miljoen), desinvesteringen (-€ 113,5 miljoen) en overige mutaties (-€ 2,7 miljoen) en anderzijds de herwaardering (-€ 318,6 miljoen).

HERWAARDERING VAN DE VASTGOEDPORTEFEUILLE IN 2008 (EXCL. DEELNEMINGEN)

(€ mln)	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanje	Turkije	Duitsland Bulgarije	Totaal	Totaal %
Retail	-38,0	-120,2	-32,2	-66,3	-22,0		-278,7	-5,2
Kantoren	-13,8	-15,0				-0,3	-29,1	-6,2
Bedrijfsruimten		-10,8					-10,8	-15,1
Totaal operationeel	-51,8	-146,0	-32,2	-66,3	-22,0	-0,3	-318,6	-5,4
Operationeel (%)	-2,6	-6,9	-2,8	-12,1	-26,4	-2,6		
Totaal in ontwikkeling	-1,0	-20,0			2,5	-2,2	-20,7	-7,7
In ontwikkeling (%)	-1,4	-15,3			6,1	-13,9		
Totale herwaardering	-52,8	-166,0	-32,2	-66,3	-19,5	-2,5	-339,3	-5,5

De waarde van de vastgoedportefeuille in ontwikkeling inclusief grond steeg van € 228,1 miljoen tot € 247,5 miljoen. De groei werd veroorzaakt door een negatieve herwaardering van € 20,7 miljoen, investeringen in pijplijnprojecten van € 156,2 miljoen, het in exploitatie nemen van (her)ontwikkelingsprojecten voor een bedrag van € 110,0 miljoen en overige mutaties met een saldo van -€ 3,5 miljoen.

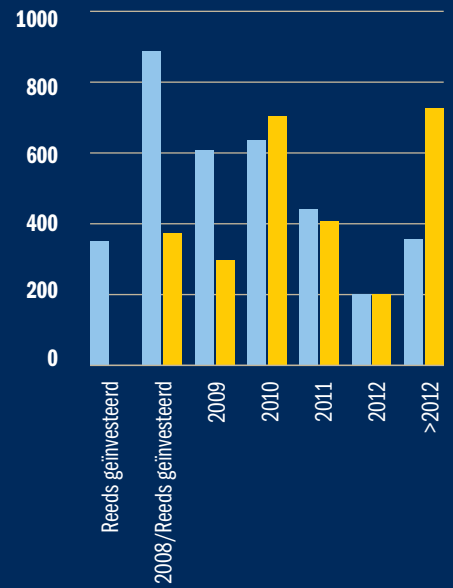
HERWAARDERING OPERATIONELE VASTGOEDPORTEFEUILLE

De herwaardering van de operationele portefeuille over 2008 bedroeg -5,4% ten opzichte van de waarde van de operationele vastgoedportefeuille ultimo 2008 voor herwaardering. De herwaardering is opgebouwd uit positieve herwaardering van in totaal € 39,2 miljoen en negatieve herwaarderingen van € 357,8 miljoen. In absolute termen



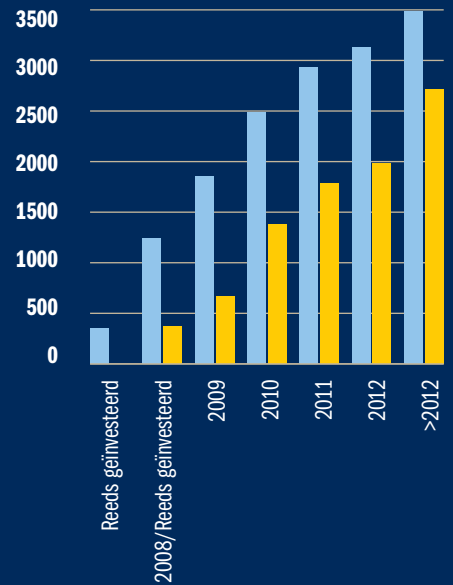
TOTALE PIJPLIJN PER JAAR (€ MLN)

ULTIMO 2007
ULTIMO 2008



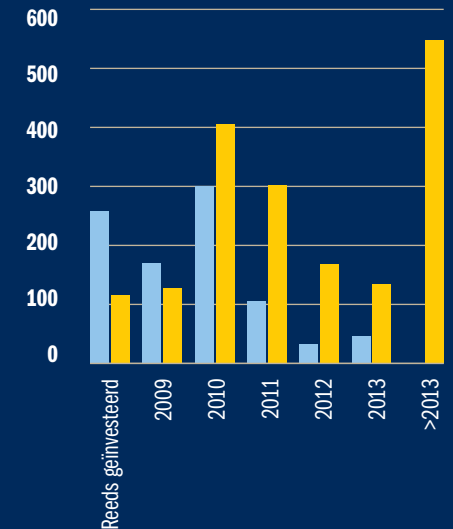
CUMULATIEVE TOTALE PIJPLIJN (€ MLN)

ULTIMO 2007
ULTIMO 2008



VASTE EN VARIABELE PIJPLIJN (€ MLN)

VAST
VARIABEL



hadden de positieve herwaarderingen vooral betrekking op winkelcentra in Nederland, Frankrijk en Italië en de negatieve herwaarderingen op de winkelcentra in Frankrijk en Spanje. In relatieve zin had de negatieve herwaardering vooral betrekking op winkelcentra in Turkije en Spanje, kantoren in Nederland en bedrijfsruimten in Frankrijk.

WAARDERINGEN OPERATIONELE PORTEFEUILLE

	Marktwaaarde kosten koper (€ mln)*		Herwaardering**			
	31-12-08	31-12-07	Totaal (€ mln)	%	Rendements- effect %	Inkomens- effect %
Retail						
Nederland	1.839,5	1.898,2	-38,0	-2,0	-5,6	3,5
Frankrijk	1.601,0	1.259,1	-120,2	-7,0	-10,1	3,1
Italië***	1.124,7	1.107,2	-32,2	-2,8	-5,2	2,4
Spanje	480,8	545,8	-66,3	-12,1	-15,6	3,5
Turkije****	61,4	-	-22,0	-26,4	nvt	nvt
Totaal	5.107,4	4.810,3	-278,7	-5,2	-8,5	3,3
Kantoren						
Nederland	71,6	83,9	-13,8	-13,8	-15,6	1,8
Frankrijk	311,1	294,1	-15,0	-4,6	-10,0	5,4
Duitsland	12,2	12,5	-0,3	-2,6	1,7	-4,3
Totaal	394,9	390,5	-29,1	-6,2	-10,6	4,4
Bedrijfsruimten						
Frankrijk	60,6	71,2	-10,8	-15,1	-15,4	0,3
Totaal	60,6	71,2	-10,8	-15,1	-15,4	0,3
Totaal operationeel	5.562,9	5.272,0	-318,6	-5,4	-8,7	3,3

* De getaxeerde marktwaaarde kosten koper ultimo 2008 van alle operationele vastgoedbeleggingen exclusief de verkochte Corio Nederland Kantoren-portefeuille.

** Rekening houdend met aankopen, investeringen, desinvesteringen en transfers van de ontwikkelings- naar de operationele portefeuille. Herwaarderingen van aankopen zijn berekend ten opzichte van het initiële aankoopbedrag plus kosten. Herwaarderingen van verkopen zijn berekend op basis van de gerealiseerde verkoopprijs.

*** De waarde en herwaardering zijn inclusief IKEA. Het rendementseffect en inkomenseffect zijn exclusief dit object.

**** De waarden en herwaardering voor Turkije zijn exclusief deelnemingen. Indien deelnemingen in Akmerkez (2007 en 2008) Adacenter (2007) en Teras Park (2008) worden meegenomen is de herwaardering van de Turkse portfolio -26,6% waarbij het rendementseffect -24,5% is en het inkomenseffect -2,1%.

De negatieve herwaarderingen zijn een gevolg van een stijging van de rendementseis in de markt voor vastgoedbeleggingen. Het netto theoretische aanvangsrendement van de totale operationele portefeuille is gestegen met 40 basispunten van 5,7% ultimo 2007 naar 6,1% ultimo 2008. De herwaardering van de operationele Corio-portefeuille als gevolg van de stijging van de rendementseis in de markt is voor een deel gecompenseerd door een stijging van de huurinkomsten en overige inkomsten. Deze was met uitzondering van Turkije en Duitsland positief. Vooral in geval van de Franse en Spaanse retailportefeuille bleef het effect in de waarderingen van de rendementsstijging beperkt door een positief effect op de waardering van respectievelijk 3,1% en 3,5% als gevolg van stijgende huurinkomsten en andere inkomsten. Voor de hele portefeuille was de herwaardering zonder het positieve inkomenseffect op de waarderingen van 3,3% niet -5,4% geweest maar -8,7%.

RENDEMENTEN

De algemene stijging van rendementseisen (aanvangsrendementen) in 2008 is terug te zien in de waarderingen van de Corio-portefeuille en is in overeenstemming met de rendementsaanpassingen in de lokale markten en voor de verschillende sectoren. De aanvangsrendementen voor retail stegen met gemiddeld 40 basispunten. De aanvangsrendementen voor kantoren en bedrijfsruimten stegen met respectievelijk 80 en 150 basispunten.

Voor de retailportefeuille vonden verreweg de grootste aanpassingen plaats in Turkije en Spanje waar het netto theoretische aanvangsrendement van de operationele portefeuille, inclusief deelnemingen in Turkije, is gestegen met respectievelijk 220 en 100 basispunten. In Turkije heeft het indirecte effect van de kredietcrisis pas in de laatste maanden van het jaar een groot effect gehad op de rendementen en de waarderingen, mede ook sterk

beïnvloed door de devaluatie van de Turkse lira. In Spanje is in feite al sinds het begin van 2008 sprake van waardecorrecties in de markt na een periode van sterk stijgende prijzen en sterk toenemend aanbod van nieuwe projecten. In Nederland is de stijging van het aanvangsrendement relatief beperkt gebleven. Over het algemeen zijn de huur- en waardeontwikkeling in de Nederlandse winkelmarkt minder volatiel dan in de andere Corio-landen. Ook in de nog in ontwikkeling zijnde Italiaanse winkelmarkt is sprake van nog een relatief beperkte stijging van het aanvangsrendement. Dit is met name het geval geweest voor eerste klas dominante winkelcentra met een goede bezettingsgraad en omzetontwikkeling, wat het geval is voor de Corio-portefeuille in Italië.

WAARDERINGEN OPERATIONELE PORTEFEUILLE CORIO: RENDEMENTEN

Gewogen gemiddelde netto-aanvangsrendementen*			
	31-12-2008	31-12-2007	verschil in basispunten
Retail			
Nederland	6,2%	5,8%	40
Frankrijk	5,9%**	5,5%	40
Italië***	5,6%	5,3%	30
Spanje	6,5%	5,5%	100
Turkije****	8,0%	5,8%	220
Totaal	6,0%	5,6%	40
Kantoren****			
Nederland*****	7,8%	6,6%	120
Frankrijk	7,6%	6,9%	70
Totaal	7,7%	6,9%	80
Bedrijfsruimten*****			
Frankrijk*****	9,3%	7,8%	150
Totaal	9,3%	7,8%	150
Totaal Corio	6,1%	5,7%	40

* Het netto theoretische aanvangsrendement is bepaald door de jaarlijkse theoretische nettohuurinkomsten uit de taxaties te delen door de marktwaarde kosten koper. De theoretische huurinkomsten zijn de totale huurinkomsten per jaar plus de markthuurwaarde van de leegstand minus de operationele kosten op jaarbasis.

** Het 'like-for-like' netto-aanvangsrendement (exclusief Grand Littoral en McDonald's Bobigny) was 6,0% ultimo 2008.

*** Exclusief IKEA.

**** Voor Turkije zijn de netto-aanvangsrendementen van de deelnemingen meegenomen in de berekening. Het 'like-for-like' netto aanvangsrendement voor Akmerkez en Adacenter (30%) was 7,6% ultimo 2008.

***** Exclusief het object 'Willemshuis' uit de voormalige Corio Nederland Kantoren-portefeuille.

***** Voor bedrijfsruimten in Frankrijk zijn bruto-aanvangsrendementen vermeld.

PIJPLIJN

Corio is continu bezig de portefeuille te versterken in termen van totaalrendement met inachtneming van het daarbij behorende risicoprofiel door selectieve revitalisering, renovaties, uitbreidingen en aan- en verkopen. Deze projecten zijn opgenomen in de zogenaamde pijplijn, die is onderverdeeld in de Vaste en Variabele pijplijn (V&V pijplijn). Die kwalificatie is afhankelijk van de status van het project (zie hierna). In tegenstelling tot voorgaande jaren was er in de loop van 2008 steeds minder sprake van een schaarste aan product, hoewel eersteklas dominante retailobjecten nauwelijks op de markt kwamen. Het totaalaantal transacties was echter beperkter dan in de afgelopen jaren als gevolg van de beperkte verkrijgbaarheid van financieringen enerzijds en de gestegen rendementseis en hogere risicopremies voor (her)ontwikkelingsprojecten anderzijds. Om inzicht te geven in de mate waarin Corio zich heeft gecommitteerd is een additionele kwalificatie van de pijplijn opgesteld. Onder de noemers 'committed', 'deferrable' en 'waivable' is de pijplijn opgedeeld. 'Committed' geeft het deel aan waar Corio, zonder penalty, geen afscheid meer van kan nemen. Het 'deferrable' deel kan worden uitgesteld tot zich betere tijden aandienen op het gebied van funding of verhuur. Projecten die in 'waivable' zijn ondergebracht, kunnen ieder gewenst moment uit de pijplijn worden verwijderd zonder dat daar verdere consequenties voor Corio aan verbonden zijn. Op continubasis worden de projecten geëvalueerd op basis van hun risico/rendementprofiel in het licht van de zich wijzigende marktomstandigheden enerzijds en de (lange)termijnstrategie van Corio anderzijds. Als gevolg hiervan is in 2008 een tweetal projecten opgezegd en is een aantal projecten uit de pijplijn gehaald. Ten aanzien van de pijplijn moet bovendien nog opgemerkt worden dat ten gevolge van de dynamiek en de lange doorlooptijd

van dergelijke retailobjecten, wijzigingen in zowel investeringsbedrag en/of datum van oplevering en daarbij het verwachte rendement zich te allen tijde kunnen voordoen.

VASTE PIJPLIJN PER 31 DECEMBER

Van een project in de vaste pijplijn is sprake als wordt voldaan aan de volgende criteria:

- Het project is goedgekeurd door de RvB van Corio en afhankelijk van de omvang ook door de RvC;
- Alle andere partijen hebben zich voor zover noodzakelijk gecommitteerd aan het project;
- De RvB van Corio heeft een grote mate van zekerheid dat het project (binnen een overeengekomen periode) verkregen en in exploitatie genomen kan worden.

De vaste pijplijn bedroeg eind 2008 € 1.070,7 miljoen inclusief reeds geïnvesteerde bedragen van in totaal € 299,7 miljoen (eind 2007: € 1.686,0 miljoen, inclusief € 352,6 miljoen reeds geïnvesteerd). De afname komt voornamelijk door de levering van het winkelcentrum Grand Littoral in Marseille, het 70%-belang in Adacenter, de IKEA-winkel naast Le Gru, een aantal winkels in Charras in Courbevoie, het 30%-belang in kantoorobject Le Balzac in Courbevoie-La Défense en de oplevering van winkelcentra Pieter Vreedeplein in Tilburg, 365 in Ankara, Eschmark in Enschede en Capteur in Orgeval. Gedurende het verslagjaar zijn winkelcentraprojecten in Malatya en Tarsus in Turkije en in Spijkenisse in Nederland aan de vaste pijplijn toegevoegd. Het project in Spijkenisse betreft ten eerste de turnkey ontwikkeling van Stadsplein en ten tweede de renovatie van het reeds in bezit zijnde centrum De Kopspijker in Spijkenisse.

TOP 10-PIJPLIJN

Stad en naam	€ mln	Type	Additionele m ²	Totale m ²	Verwachte oplevering
Nieuwegein Cityplaza	113,7	Herontwikkeling	33.600	62.700	2011/13
Malatya Project Malatya	110,0	Nieuwe ontwikkeling	54.000	54.000	2011
Coignières Portes de Chevreuse	86,6	Nieuwe ontwikkeling	37.000	37.000	2009
Caen Côte de Nacre	59,2	Herontwikkeling	15.500	44.400	2011
Heerhugowaard Middenwaard	58,2	Herontwikkeling	11.900	40.800	2009/12
Tarsus Project Tarsus	50,0	Nieuwe ontwikkeling	25.000	25.000	2011
Spijkenisse Stadsplein en Kolkplein	38,7	Nieuwe ontwikkeling	11.900	11.900	2011
Bursa Anatolium	pm	Nieuwe ontwikkeling	80.000	80.000	2010
Tekirdag Tekira	pm	Nieuwe ontwikkeling	30.600	30.600	2009
Istanbul Akkoza (50%-belang)	pm	Nieuwe ontwikkeling	45.000	45.000	2011
Totaal			344.500	431.400	

VARIABELE PIJPLIJN

In het geval van projecten in de variabele pijplijn betreft het concrete (acquisitie)projecten of (her)ontwikkelingen van projecten in de bestaande portefeuille, maar met betrekking tot bovengenoemde criteria heeft het project nog niet hetzelfde stadium bereikt als in het geval van de vaste pijplijn. Van een project in de variabele pijplijn is sprake als:

- Het project is goedgekeurd door de RvB van Corio en afhankelijk van de omvang ook door de RvC, of als er door de RvB mandaat gegeven is tot onderhandelen;
- Er een exclusieve intentieovereenkomst bestaat tussen de relevante partijen;
- Er gewerkt wordt aan winstgevendende investeringen in de uitbreiding en/of revitalisatie van bestaande projecten in portefeuille.

Corio is voor wat betreft de projecten in de variabele pijplijn niet (meer) in competitie met andere marktpartijen, maar er is echter nog sprake van een conditie of voorwaarde die vervuld moet worden. In het geval van uitbreiding of revitalisatie van bestaande objecten zijn de projecten wel binnen Corio's controle, maar nog niet volledig geconcretiseerd bijvoorbeeld omdat nog niet alle vergunningen zijn verkregen. Er bestaat daarom alleen nog enige onzekerheid ten aanzien van de timing. De investeringen in bestaande objecten worden alleen opgenomen als deze additionele inkomsten tot gevolg zullen hebben. Voor de projecten in de variabele pijplijn gaat het ultimo 2008 om een bedrag van circa € 1,6 miljard (2007: € 1 miljard) inclusief € 73,6 miljoen reeds geïnvesteerde bedragen. De reeds geïnvesteerde bedragen zijn in het geval van projecten in de variabele pijplijn voldoende gecureerd (bijvoorbeeld door bankgaranties), zodat in geval projecten geen doorgang mochten vinden, de bedragen weer

terugontvangen zullen worden. De toename wordt voornamelijk veroorzaakt door het saldo van de overheveling van projecten uit de prospectpijplijn (2007: € 800,8 miljoen) naar de variabele pijplijn en het verwijderen van een aantal projecten uit de variabele pijplijn anderzijds. Een turnkeyproject is geannuleerd en een aantal uitbreidingen van objecten in de portefeuille zijn uit de pijplijn gehaald omdat ze nog niet opportuun waren. De laatstgenoemden zullen te zijner tijd opnieuw op basis van een investeringsvoorstel beoordeeld worden.

De geografische spreiding van de vaste en variabele pijplijn is als volgt: Nederland 35%, Italië 33%, Turkije 21%, Frankrijk 10% en Spanje 1%.

Het gemiddelde netto-aanvangsrendement van de V&V (vaste en variabele) pijplijn wordt verwacht 6,7% te zullen bedragen bij oplevering van deze projecten. Dit is nog steeds boven het netto-aanvangsrendement voor nieuwe acquisities in de huidige markt en het nettorendement van de huidige retailportefeuille. Vastgoedprojecten kennen een lange doorlooptijd en de dynamiek die daarmee gepaard gaat leert dat openingsdata op langere termijn moeilijk voorspelbaar zijn. Een indicatie geeft de volgende tabel waarin de investeringen van de projecten naar opleverdata zijn opgenomen. De geografische spreiding over de verschillende thuismarkten wordt na oplevering van de pijplijn meer evenwichtig.

INVESTERINGEN VAN PROJECTEN NAAR OPLEVERDATA

	Portefeuille ultimo 2008	Oplevering t/m 2012	Portefeuille ultimo 2012	%	Oplevering > 2012	Portefeuille ultimo 2017	%
Retail							
Nederland	1.839,5	308,6	2.148,1	32	631,3	2.779,4	34
Frankrijk	1.601,0	283,3	1.881,3	28	-	1.884,3	23
Italië	1.124,7	253,2	1.377,9	20	655,8	2.033,7	25
Spanje	480,8	14,9	495,7	7	-	495,7	6
Turkije	275,0	565,4	840,4	12	-	840,4	11
Totaal	5.321,0	1.425,4	6.746,4	99	1.287,1	8.033,5	99
Kantoren							
Nederland	71,6	-	71,6	1	-	71,6	1
Frankrijk	311,1	-	-	-	-	-	-
Duitsland	12,2	-	-	-	-	-	-
Totaal	394,9	-	71,6	1	-	71,6	1
Bedrijfsruimten							
Frankrijk	60,6	-	-	-	-	-	-
Totaal	5.776,5	1.425,4	6.818,0	100	1.287,1	8.105,1	100

In bovenstaande tabel wordt er vanuit gegaan dat de buitenlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille in 2012 volledig verkocht is.

Volgens de indeling naar de mate waarin de pijplijn gecommiteerd is, geldt dat projecten voor een totaalbedrag van € 744,4 miljoen (inclusief € 240,1 miljoen reeds geïnvesteerde bedragen) gecommiteerd zijn, € 896,1 miljoen (inclusief € 117,7 miljoen reeds geïnvesteerde bedragen) uitgesteld kan worden en € 1.072,0 miljoen (inclusief € 15,5 miljoen reeds gedane investeringen) geannuleerd kan worden. Waarbij hier wederom opgemerkt moet worden dat in geval van projecten die nog geannuleerd kunnen worden, voor de reeds geïnvesteerde bedragen zekerheden zijn verstrekt. Onder aftrek van de reeds gedane investeringen kan de pijplijn als volgt ingedeeld worden, waarbij de vaste pijplijn de niet uit de balans blijkende verplichtingen weergeeft.

PIJPLIJN

(€ mln)	Committed	Deferrable	Waivable	Totaal	% Van totaal
Vast	504,4	266,6	0	771,0	33,0
Variabel	0	511,8	1.056,4	1.568,2	67,0
Totaal	504,4	778,4	1.056,4	2.339,2	
% Van totaal	21,6	33,3	45,1		100,0

NIET UIT DE BALANS BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

De pijplijn wordt op continubasis geëvalueerd ten opzichte van de bestaande portefeuille en de ontwikkelingen in de markt. Echter voor 33% van de totale pijplijn is Corio gecommiteerd de projecten ook daadwerkelijk af te nemen, waarvan ongeveer een derde nog eventueel uitgesteld kan worden.





NEDERLAND

Door actief center- en verhuurmanagement heeft Corio Nederland voor haar retailportefeuille de bezettingsgraad verder weten te verbeteren tot 98,8% en een 14,6% hogere huur kunnen bewerkstelligen op contracten die in 2008 verlengd of vernieuwd zijn (4,2% van de totale brutohuurinkomsten).

In het eerste kwartaal start Corio Vastgoed Ontwikkeling (CVO) haar werkzaamheden als ontwikkelings-maatschappij en volle dochter van Corio. Dit in aansluiting op een wetswijziging ten aanzien van Fiscale Belegginginstellingen (FBI) die per 1 januari 2007 van kracht is geworden en het ontwikkelen voor eigen portefeuille mogelijk maakt.

In totaal is een 20-tal kleine projecten uit strategische overwegingen verkocht voor een totaalbedrag van € 109,9 miljoen met een boekverlies van 1,4%. Een 3-tal objecten zal in 2009 geleverd worden. De verkochte objecten passen qua omvang en mogelijkheden om waarde toe te voegen niet langer in Corio's strategie. Bovendien past de verkoop van deze objecten in de strategie om actiever om te gaan met de rotatie van projecten in de portefeuille.

JANUARI: Corio en de gemeente Utrecht tekenen een ontwikkelingsovereenkomst voor Hoog Catharijne en winkelcentrum Leidsche Rijn.

FEBRUARI: opening van winkelcentrum de Eschmarke in Enschede. Het centrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van 2.700 m² en een investering van € 6,1 miljoen wordt uit de pijplijn in exploitatie genomen.

FEBRUARI: John van Haaren, CEO Corio España, wordt aangewezen als de nieuwe CEO van Corio Nederland Retail. In mei volgt hij Gerard Groener op, die per 1 mei benoemd is als CEO van Corio N.V.

MAART: opening van winkelcentrum Pieter Vreedepark in Tilburg. De opening van het centrum met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van 27.900 m², gecombineerd met de reeds in eigendom zijnde Emmapassage, zorgt ervoor dat Corio een dominante positie krijgt in de Tilburgse binnenstad. Het centrum is volledig verhuurd en biedt een aantrekkelijke mix van retail, healthcare en leisure. Het project was opgenomen in de pijplijn voor een totale investering van € 70,9 miljoen.

NOVEMBER: Villa Arena, vorig jaar winnaar, wordt opnieuw genomineerd voor de Epica-prijs die wordt uitgereikt voor de beste marketingcampagne. De Epica-prijs is de grootste Europese advertentie/media-awardcompetitie met 5.600 inzendingen uit 47 landen.

DECEMBER: Corio en Multi Vastgoed tekenen een overeenkomst voor de acquisitie van het te ontwikkelen project Stadsplein in Spijkenisse met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van 11.900 m² (winkels, horeca en de supermarktoplocatie Kolkplein). Het project is voor een totale investering van € 36 miljoen opgenomen in de vaste pijplijn. Naar verwachting zal de opening in 2011 plaatsvinden. Dit project sluit aan op het winkelcentrum Kopsijker in Spijkenisse dat reeds in eigendom van Corio is.



MARKT

Na een sterke economische groei van 3,5% in 2007, is de groei in de loop van 2008 flink vertraagd en kwam op jaarbasis uit op 2,0%. De vertraging van de economische groei is met name te wijten aan teruglopende uitvoer, een stagnatie in de investeringen en de consumentenbestedingen. Deze laatste groeiden in 2008 slechts met 0,3%, een duidelijk lagere groei dan in 2007 (2,1%). De Nederlandse economie is hierbij ook duidelijk beïnvloed door de mondiale kredietcrisis en de afkoeling van de wereldeconomie, vooral in het laatste kwartaal was dit goed te merken door onder andere teruglopende industriële productie en afnemende consumentenbestedingen. De economische groei over 2008 is daarentegen wel een stuk hoger dan het gemiddelde van de eurozone (0,7%), omdat voor een deel nog werd geprofiteerd van de goede prestaties van 2007. Het consumentenvertrouwen bleef aanvankelijk redelijk stabiel en toonde over de eerste drie kwartalen slechts een lichte daling. Na het verheven van de kredietcrisis eind september/begin oktober is er echter een flinke daling waar te nemen, hetzelfde geldt voor het producentenvertrouwen. De werkloosheid is over vrijwel het gehele jaar verder gedaald en kwam gemiddeld op 3,9% (2007: 4,5%) uit. In het eerste halfjaar liep de inflatie op als gevolg van stijgende voedsel- en brandstofprijzen, om in de tweede helft van het jaar weer af te nemen. Per saldo kwam de inflatie gemiddeld uit op 2,2%, iets hoger dan in 2007 (1,6%). Nederland had hiermee de laagste inflatie in de eurozone (3,3%).

2,0%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 3,5%)

2,2%

INFLATIE
(2007: 1,6%)

1,9%

HUURINDEX
(2007: 1,6%)

0,3%

**CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN**
(2007: 2,1%)



Ook de detailhandel merkte de gevolgen van de kredietcrisis. Er was sprake van een omzetgroei van 1,8% en de reële groei bleef met 0,5% achter bij 2007 (2,0%). De stijging van de voedselprijzen droeg stevig bij aan de omzetgroei. De foodsector presteerde dan ook beter dan de non-foodsector. De vraag naar winkelruimte met name op de A-locaties blijft onverminderd hoog en het aanbod ontoereikend. Hierdoor hebben de huren over 2008 een positieve groei kunnen doormaken, hoewel ze zich in de tweede helft van het jaar hebben gestabiliseerd.

In 2008 is er wederom veel discussie gevoerd over een eventueel te bouwen mega-winkelcentrum buiten de bebouwde kom. Met name het Mega Mall-project net buiten Tilburg kwam veelvuldig in de media. Vooralsnog blijft het bij plannen en wordt er veel onderzoek gedaan naar de mogelijke effecten op het huidige winkelaanbod in de stad Tilburg, waar Corio een dominante positie heeft. De oplevering van het nieuwe winkelcentrum Pieter Vreedeplein in het centrum van Tilburg is een goed voorbeeld van een succesvolle creatie van grootschalige winkelruimte in een binnenstad. Ondanks een enorme planvoorraad blijft de jaarlijkse toename van het aantal winkelmeters gezond. Uit onderzoek is gebleken dat slechts 6,4% van de projecten die zich in de planfase bevinden ook daadwerkelijk een bouwvergunning krijgt. Een groeiend gedeelte van de ontwikkelingsactiviteiten is bovendien gericht op het herontwikkelen en renoveren van bestaande winkellocaties. Ook de door Corio opgerichte ontwikkelingsmaatschappij richt zich met name op deze activiteiten.

TOTAALOVERZICHT

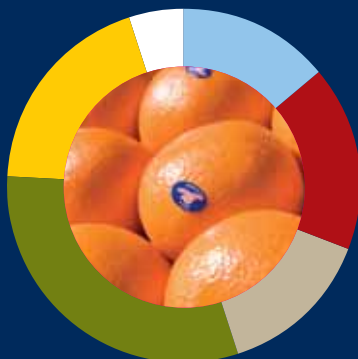
PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de totale portefeuille in Nederland nam af van € 2.055 miljoen ultimo 2007 tot € 1.986 miljoen ultimo 2008. Van de totale portefeuille is 96,4% belegd in winkelcentra en winkels en 3,6% in kantoren die (strategisch) verbonden zijn aan de winkelcentra. In totaal is voor € 77,7 miljoen uit de pijplijn in exploitatie genomen en zijn voor € 70,3 miljoen investeringen gedaan in zowel de pijplijn als de portefeuille (zie hierna). In totaal is voor een bedrag van € 117,5 miljoen verkocht.

De herwaardering (inclusief verkoopresultaten) over 2008 bedroeg € 52,8 miljoen negatief ofwel -2,6% (2007: 7,4%) ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. Rendementeisen zijn met 25 tot 50 basispunten gestegen voor retail en met 100 tot 120 basispunten voor kantoren. Als gevolg hiervan is het netto theoretische rendement van de Nederlandse portefeuille gestegen van 5,9% ultimo 2007 naar 6,3% ultimo 2008.

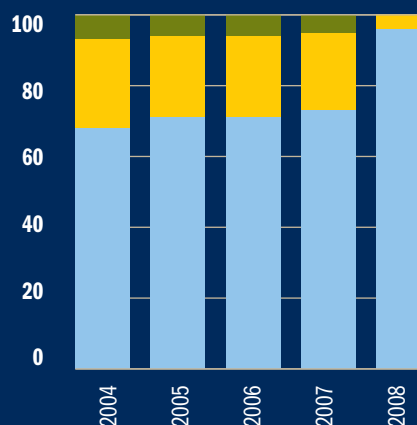
OPERATIONELE KOSTEN NEDERLAND (%)

BELASTING
ONDERHOUD
NIET-DOORBELASTE
SERVICEKOSTEN
OPERATIONELE
MANAGEMENTKOSTEN
ERFPACHT
OVERIGE



SECTORALE SPREIDING IN WAARDE NEDERLAND (%)

BEDRIJFSRUIMTEN
KANTOREN
RETAIL



HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de gehele Nederlandse portefeuille is met 1,2% gestegen van € 147,5 miljoen tot € 149,3 miljoen. Deze toename kwam tot stand door indexaties, verlengingen en vernieuwingen van huurcontracten tegen hogere huren en mutaties in de portefeuille met een per saldo € 2,0 miljoen positief effect. De totale huurderiving was 15,6% lager dan het jaar ervoor en nam als percentage van de theoretische huur af van 3,2% over 2007 naar 2,8% over 2008. Door actief verhuur- en centermanagement is de gemiddelde bezettingsgraad (EPRA) omhoog gegaan van 96,3% in 2007 naar 96,6% in 2008. Daarnaast namen de operationele kosten met 1,6% af van € 25,2 miljoen over 2007 naar € 24,8 miljoen over 2008. Het resultaat is een saldo van een toename van de vaste kosten (vooral erfpacht) en een afname van de variabele kosten zoals niet-verrekenbare servicekosten. De operationele kosten bedroegen 16,6% (2007: 17,1%) van de theoretische huur. Als echter de betaalde erfpacht buiten beschouwing wordt gelaten zijn de operationele kosten afgenomen tot 13,5% van de theoretische huur (2007: 13,9%). Per saldo stegen de nettohuurinkomsten met 2,4% (2007: 5,3%) tot € 120,4 miljoen. De 'like-for-like'-nettohuur van objecten die zowel het gehele jaar 2007 als 2008 in portefeuille zaten, is met 3,7% gestegen in 2008 (2007: 4,5%). Dit is ruim boven de indexatie van de huren met 1,9%.



PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de retailportefeuille in Nederland nam af van € 1.971,0 miljoen ultimo 2007 tot € 1.914,4 miljoen ultimo 2008. In totaal is voor een bedrag van € 67,6 miljoen geïnvesteerd in de portefeuille en de pijplijn, voor € 77,7 miljoen uit de pijplijn opgeleverd en in exploitatie genomen en voor € 109,9 miljoen verkocht. Investerings in de operationele portefeuille (€ 7,8 miljoen) hadden voornamelijk betrekking op Hoog Catharijne in Utrecht en Alexandrium in Rotterdam. De investeringen in de pijplijn (€ 59,8 miljoen) hadden voornamelijk betrekking op het project Newport in Nesselande (€ 15,4 miljoen), uitbreiding van Middenwaard in Heerhugowaard (€ 14,1 miljoen), ontwikkeling van het Stadsplein in Spijkenisse (€ 11,5 miljoen), renovatie en uitbreiding van Hoog Catharijne in Utrecht (€ 5,1 miljoen), nieuwbouw van 't Circus in Almere (€ 4,8 miljoen), revitalisatie van Presikhaaf in Arnhem (€ 3,2 miljoen) en de uitbreiding van Maaswijk in Spijkenisse (€ 1,3 miljoen).

In 2008 zijn Pieter Vreedeplein in Tilburg, Eschmarke in Enschede en een uitbreiding van Lange Voort in Oegstgeest (zie special) opgeleverd en in exploitatie genomen. Winkelcentrum Eschmarke in Enschede is een buurtcentrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van ruim 2.650 m² verdeeld over acht winkels met de AH als trekker. Pieter

1,8%

**NOMINALE GROEI
DETAILHANDELS-
BESTEDINGEN
(2007: 3,0%)**



120 MLN

BEZOEKERSAANTAL

98,8%

**BEZETTINGSGRAAD
(2007: 98,5%)**



5,1%

**NETTO HUURGROEI
(2007: 5,3%)**



Vreedeplein is een binnenstedelijk centrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van 27.900 m² (retail, bioscoop en family entertainment center). Het is in maart 2008 voor het publiek opengegaan. Trekkers van het centrum zijn onder meer: Saturn, Achmea Health & Spa Center, The Sting, Zara, Plus supermarkt, Bakker Sport en Men at Work. De opening van het Pieter Vreedeplein betekende zowel een kwantitatieve als een kwalitatieve verbetering van de retail in Tilburg. Met de uitbreiding van de winkelportefeuille in Tilburg bereikte Corio een dominante positie in Tilburg; immers al sinds 1992 heeft Corio de Emmapassage in Tilburg in portefeuille. Corio streeft ernaar beide projecten op termijn met elkaar te verbinden.

In totaal is in 2008 voor € 109,9 miljoen verkocht, 1,4% onder de boekwaarde ultimo 2007, vermeerderd met investeringen gedurende 2008. Het betrof in totaal een twintigtal kleinere objecten die op individuele basis aan verschillende beleggers zijn verkocht, waarvan 10 in het vierde kwartaal van 2008 zijn geleverd. In het eerste kwartaal van 2009 zullen nog drie projecten worden geleverd. De verkochte objecten pasten qua omvang en mogelijkheden om waarde toe te voegen niet langer in Corio's strategie. Bovendien past de verkoop van deze objecten in de strategie om actiever om te gaan met de rotatie van projecten in de portefeuille. Het gemiddelde netto-aanvangsrendement (NAR: de theoretische huur voor het komende jaar verminderd met de exploitatiekosten gedeeld door de verkoopprijs) van de in het vierde kwartaal van 2008 verkochte portefeuille met een verkoopopbrengst van

€ 78,6 miljoen bedroeg 6,3%. De overige objecten die in het vierde kwartaal van 2008 niet verkocht zijn, zullen het komende jaar in portefeuille worden gehouden en genereren een gezonde cashflow.

De herwaardering van de operationele retailportefeuille over 2008 bedroeg € 38,0 miljoen negatief of -2,0% van boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. In totaal was het bedrag aan opwaarderingen € 15,0 miljoen en het bedrag aan afwaarderingen € 53,0 miljoen. De belangrijkste opwaarderingen hebben zich voorgedaan voor de projecten die recentelijk in exploitatie zijn genomen of zijn uitgebreid, zoals: Eschmarke in Enschede, Pieter Vreedeplein in Tilburg, De Hovel in Goirle en Lange Voort in Oegstgeest. Daarnaast heeft de Springweg Parkeergarage in Utrecht goede opwaarderingen te zien gegeven als gevolg van de hogere parkeertarieven. De belangrijkste afwaarderingen hebben plaatsgevonden voor centra die gerenoveerd of herontwikkeld zullen worden of objecten waar op korte termijn huurprijsherzeningen te verwachten zijn, zoals: Kopspijker in Spijkenisse, Parkwijk in Utrecht, Stationade in Almere, Stadshagen in Zwolle en Getsewoud in Nieuw-Vennep. Daarnaast hebben zich duidelijke afwaarderingen voorgedaan voor Hoog Catharijne in Utrecht doordat de taxateur een hogere aanname heeft gedaan voor onderhoudskosten. Woonwinkelcentrum Villa ArenA is als gevolg van het economische sentiment en de gevoeligheid van de sector, na een opwaardering ultimo 2007, wederom afgewaardeerd. Dit ondanks de goede verhuurresultaten en de succesvolle promotiecampagnes die bezoekersaantallen en omzet verhoogden in

3,6%

'LIKE-FOR-LIKE'
(2007: 4,5%)



€ 67,6^{MLN}

INVESTERINGEN
(2007: € 57,3 MLN)



€ 1.914^{MLN}

WAARDE*
(2007: € 1.971 MLN)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

-1,9%

HERWAARDERING*
(2007: 6,1%)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND



2008. Villa ArenA heeft een prijs gewonnen voor die reclamecampagne en het centrum heeft een belangrijke rol gespeeld in het tv-programma *Topstylist Home Edition* van Net 5, waarbij ter plaatse opnames zijn gemaakt. In het algemeen zijn de aanvangsrendementen met 25 tot 50 basispunten gestegen. Als gevolg hiervan is het netto theoretisch rendement van de Nederlandse retailportefeuille gestegen van 5,8% ultimo 2007 naar 6,2% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Nederlandse retailportefeuille is met 3,7% gestegen van € 133,8 miljoen tot € 138,7 miljoen. Het in exploitatie nemen van de projecten Pieter Vreedeplein in Tilburg en Eschmarke in Enschede heeft hier vooral aan bijgedragen (+€ 4,7 miljoen), deels tenietgedaan door de verkoop van diverse objecten in 2007 en 2008 met een totaal negatief effect op de huren van € 2,2 miljoen. Daarnaast is de hogere huur het gevolg van de verhuur van uitbreidingen van de objecten Lange Voort in Oegstgeest, Vinkhuizen in Groningen, De Hovel in Goirle en Kerstraat in Tegelen. Naast de gebruikelijke indexaties heeft Corio voor 4,2% (2007: 6,6%) van de brutohuur huurcontracten verlengd met zittende huurders of nieuwe huurcontracten afgesloten, wat resulteerde in een 14,6% (2007: 13,5%) hogere huur. Corio Nederland hanteert een actieve benadering van huurders, om door uitkoop of verplaatsing de retailmix te verbeteren en een huurverhoging te realiseren. Voorbeelden hiervan in 2008



waren onder meer de komst van Zara, New Yorker en Krijco in Alexandrium in Rotterdam en Rituals in City Plaza in Nieuwegein en In de Boogaard in Rijswijk. Dit had een positief effect op de huuropbrengsten en op de branchemix van het winkelcentrum als geheel. Dit kan alleen bewerkstelligd worden door een goede samenwerking tussen centermanagement en verhuur, waarbij centermanagement veel kennis heeft van het primaire verzorgingsgebied, wat er leeft in het centrum en bij de individuele huurders. Door deze kennis te delen met verhuur en vervolgens strategisch in te zetten, wordt waarde gecreëerd voor consumenten, huurders en aandeelhouders. Er zijn ook een aantal nieuwe huurcontracten op basis van omzethuur afgesloten, hetgeen zeldzaam is in Nederland. Ook de overige inkomsten zijn gestegen tot € 1,2 miljoen, onder meer door de verhuur van kiosken. In 2008 heeft Corio Nederland 45 contracten voor kiosken met 16 verschillende huurders in 13 verschillende winkelcentra afgesloten. Kiosken voegen waarde toe, niet alleen in financiële zin maar ook in algemene attractiviteit van het centrum, omdat het aanbod meer gevarieerd wordt.

De EPRA bezettingsgraad nam toe van 98,5% in 2007 tot 98,8% in 2008, vooral door de verhuur in Villa ArenA in Amsterdam. De strategische leegstand was 0,2% hoger als gevolg van projecten die herontwikkeld zullen worden, zoals Cityplaza in Nieuwegein, Sterrenburg in Dordrecht en Metropole in Almere. De reële leegstand is met 0,8% op een historisch laag niveau beland. Ook de huurderiving door gegeven huurkortingen was 0,5%-punt lager en

€ 145,3^{MLN}

**INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
(2007: € 54,7 MLN)**

6,2%

**NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT
(2007: 5,8%)**

€ 940^{MLN}

**PIJPLIJN
(2007: € 1.135 MLN)**



kwam daarmee op 0,8% van de theoretische huur over 2008. De operationele kosten namen met slechts 1,2% toe tot € 21,1 miljoen. Corio Nederland is in haar aanpak van de servicekosten binnen Nederland een voorloper. Er wordt een zo groot mogelijke transparantie nagestreefd door in de grotere centra de servicekostenbegroting vooraf aan de huurders te laten zien en deze te bespreken. Tevens wordt de afrekening aan (een delegatie van) huurders voorgelegd voordat er wordt afgerekend. Per saldo stegen de nettohuurinkomsten met 5,1% van € 109,2 miljoen tot € 114,8 miljoen. De 'like-for-like'-nettohuurgroei, van objecten die zowel het gehele jaar 2007 als 2008 in de portefeuille zaten, is met 3,6% (2007: 4,5%) gestegen in 2008. De 'like-for-like' huurgroei werd nog gedrukt door de parkeergarages. De parkeerinkomsten waren wel hoger, maar de exploitatiekosten stegen in verhouding meer door de verkoop van de Jaarbeursplein parkeergarage bij Hoog Catharijne waardoor de kosten van het openbare gebied toegerekend konden worden aan minder parkeergarages. Daarentegen wordt er door een upgradering van de parkeerapparatuur meer elektronisch betaald, wat tot een verlaging van de risico's en de kosten heeft geleid. De 'like-for-like'-nettohuur van retail is met 3,6% gestegen. Dit is ruim boven de groei van de detailhandelbestedingen met 1,8% en de indexatie met 1,9%

BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

Corio Nederland heeft in 14 van haar winkelcentra een passantenstelsysteem geïnstalleerd. Deze centra representeren circa 60% van de totale waarde van de Nederlandse retailportefeuille. Deze centra hebben ruim 85 miljoen bezoekers op jaarbasis. Deze tellingen wijzen uit dat het aantal bezoekers met 2% is afgenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Telgegevens van het in 2008 in operatie genomen Pieter Vreedeplein in Tilburg zijn nog niet meegenomen, omdat het systeem daar net geïnstalleerd is. Op basis van de telgegevens schat Corio het totaal aantal bezoekers van haar centra in Nederland op circa 120 miljoen. Omzetgegevens zijn niet beschikbaar over eigenaren in de Nederlandse markt. Corio is in 2008 gestart om de eerste huurcontracten op basis van omzet af te sluiten, hetgeen uniek is in de Nederlandse markt. Het is de intentie om meer met omzetclausules te gaan werken in Nederland. Teneinde optimaal in te spelen op de behoeften van de consumenten, is er een start gemaakt met het opbouwen van consumentenpanels die deze centra beoordelen. Die beoordeling wordt via internet gefaciliteerd.

PIJPLIJN

Corio Vastgoed Ontwikkeling (CVO) is in het eerste kwartaal van 2008 van start gegaan en richt zich op het managen van de Corio pijplijn in Nederland. CVO is een 100% dochter van Corio Nederland B.V. De oprichting van CVO komt voort uit een verruiming van de FBI-regelgeving ten aanzien van ontwikkelingsactiviteiten onder voorwaarde dat



deze activiteiten in een belaste entiteit en alleen voor de opbouw van de eigen portefeuille zullen plaatsvinden. Het insourcen van de (her)ontwikkelingsactiviteiten komt enerzijds voort uit de ontwikkeling in de markt van toenemende verticale integratie tussen eigenaars en ontwikkelaars van vastgoed, anderzijds uit strategische overwegingen. Immers door het combineren van (her)ontwikkel- en beleggingsactiviteiten kan beter ingespeeld worden op mogelijkheden in de markt, kan kwalitatief en kwantitatief waarde worden toegevoegd, waarbij de risico's beter worden gecontroleerd (zie tevens strategie). Momenteel zijn de volgende projecten in (her)ontwikkeling: 't Circus in Almere, Cassandraplein in Eindhoven, Middenwaard in Heerhugowaard (in fases), Maaswijk in Spijkenisse, Stadsplein in Spijkenisse en Nesselande in Rotterdam.

Uit 2008 bedroeg de totale pijplijn van retailprojecten in Nederland € 939,9 miljoen (2007: € 1.134,7 miljoen), inclusief gedane investeringen van € 127,8 miljoen (2007: € 73,9 miljoen). Deze pijplijn is opgedeeld in € 377,5 miljoen in de vaste pijplijn en € 562,4 miljoen in de variabele pijplijn. Van de totale pijplijn is 36,5% ook daadwerkelijk gecommitteerd, 38,8% kan nog uitgesteld worden en 24,7% kan nog geannuleerd worden. In 2008 is het winkelcentrumproject Stadsplein/Kolkplein in Spijkenisse voor een bedrag van € 36 miljoen aan de vaste pijplijn toegevoegd. In december heeft Corio met Multi Vastgoed een overeenkomst getekend voor de ontwikkeling van het project Stadsplein in Spijkenisse met 11.900 m² (winkels, horeca en de supermarktllocatie Kolkplein).



Naar verwachting zal de opening in 2011 plaatsvinden. Dit project sluit aan op het winkelcentrum Kopspijker in Spijkenisse dat reeds in eigendom van Corio is. Tegelijkertijd zal de Kopspijker door CVO worden gerenoveerd, de kosten daarvan zijn tevens opgenomen in de vaste pijplijn. De kosten van de meeste projecten in de Nederlandse pijplijn worden, conform de contracten, jaarlijks geïndexeerd.

Gedurende 2008 zijn de projecten Pieter Vreedepalein in Tilburg en Eschmarke in Enschede uit de vaste pijplijn opgeleverd en in exploitatie genomen. De afname van de pijplijn komt bovendien doordat een aantal projecten uit de variabele pijplijn zijn gehaald die op dit moment nog niet aan de orde zijn of uitgesteld kunnen worden. Met het oog op de lange termijn winstgevendheid van Corio wordt door CVO wel selectief doorgewerkt aan deze projecten. In 2009 zal de bouw starten van De Vredenburg in Utrecht (onderdeel van het Hoog Catharijne-project), de uitbreiding van Cityplaza in Nieuwegein en de herontwikkeling van De Metropole in Almere. Voorts zullen in de tweede helft van 2009 de volgende projecten uit de pijplijn opgeleverd worden: 't Circus in Almere, Cassandraplein in Eindhoven, De Mare in Alkmaar en Maaswijk in Spijkenisse.



KANTOREN

MARKT

Na een relatief sterk eerste kwartaal stagneerde de economische groei in de tweede helft van het jaar. Vooral in het vierde kwartaal begon de kredietcrisis door te werken in de reële economie. Dit heeft ook zijn gevolgen gehad voor de banengroei, die tot stilstand is gekomen. Over het gehele jaar zijn er wel meer banen dan in 2007, maar deze nieuwe banen zijn met name gerealiseerd in de eerste helft van het jaar. Ook de ontwikkelingen in de kantorenmarkt hebben te lijden gehad onder de gevolgen van de kredietcrisis. Het opnamenniveau is sterk teruggelopen ten opzichte van 2007. Omdat er ook minder nieuwe meters op de markt zijn gekomen, zijn de bezettingsgraden over de gehele linie redelijk stabiel gebleven en slechts beperkt teruggelopen. Ook was er sprake van een sterk verminderde beleggingsactiviteit, waarbij de verkoop van onze portefeuille aan White Estate Investments een van de grootste transacties was. Al deze factoren hebben ook bijgedragen aan een opwaartse druk op de rendementen, die vanaf de tweede helft van het jaar is ingezet.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Nederlandse kantorenportefeuille die om strategische redenen wordt aangehouden nam af van € 84,0 miljoen ultimo 2007 tot € 71,2 miljoen ultimo 2008. Gedurende het verslagjaar is voor een totaalbedrag van € 1,3 miljoen verkocht. Het betrof een deel van de kantoren bij Hoog Catharijne (Muziekcentrum) in Utrecht. Deze transactie komt voort uit de overeenkomst met de gemeente Utrecht over de herontwikkeling van het stationsgebied. Er is voor een bedrag van € 2,7 miljoen geïnvesteerd in met name Hoog Catharijne in Utrecht. De herwaardering bedroeg € 13,8 miljoen negatief of - 16,2% ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. Deze afwaardering werd, ondanks een nettohuurstijging, met name veroorzaakt door een stijging van de rendementseis. Per saldo is het 'like-for-like'-netto theoretische rendement van de Nederlandse kantorenportefeuille gestegen van 6,6% naar 7,8%.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Nederlandse kantorenportefeuille die om strategische redenen wordt aangehouden, is met 4,2% gedaald tot € 10,2 miljoen. De EPRA bezettingsgraad is afgenomen tot 89,2% (2007: 90,4%). Ondanks een onverwachte opzegging waarvoor we een compensatie hebben gekregen, zijn vooral in het vierde kwartaal goede verhuurresultaten behaald in Hoog Catharijne. De verwachtingen voor de verhuur van de resterende



leegstand zijn, ondanks de economische situatie, goed. Er is in Hoog Catharijne een business centre gecreëerd waar huurders kleinere oppervlaktes met gezamenlijke diensten kunnen huren. Bij aanhoudend succes zal deze formule verder uitgebreid worden. De operationele kosten namen met 12,2% af van € 4,1 miljoen in 2007 tot € 3,6 miljoen in 2008. Per saldo daalden de nettohuurinkomsten met 6,8% tot € 5,2 miljoen (2007: € 5,5 miljoen). De 'like-for-like'-nettohuurgroei, van objecten die zowel het gehele jaar 2007 als 2008 in de portefeuille zaten, is met 6,1% gestegen in 2008.

PIJPLIJN

Corio heeft geen kantoorprojecten in de pijplijn.



BEËINDIGDE ACTIVITEITEN

In november 2007 heeft Corio bekendgemaakt haar kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille te zullen gaan verkopen. Verkoop past goed binnen de strategie van Corio, waarbij de financiële en human resources aangewend zullen worden voor het investeren in en het managen van dominante winkelcentra. In de voorafgaande jaren heeft Corio onder meer door renovaties en verhuringen waarde toegevoegd aan de kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille, en is zodoende de portefeuille verkoopgereed gemaakt. Verdere groei in omzet of waarde kon niet worden voorzien wat leidde tot het verkoopbesluit.

Op 25 april 2008 hebben Corio en het consortium onder leiding van White Estate Investments (WEI) de koopovereenkomst getekend voor de gehele Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille. De totale koopprijs bedroeg € 650 miljoen. De Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille bestond uit 35 kantoorgebouwen, 11 bedrijfsruimten en twee parkeergarages. De bruto verhuurbare oppervlakte bedroeg in totaal 430.000 m². De overdracht en betaling vond plaats op 30 september tegen betaling van € 622 miljoen. Van vier objecten met een gezamenlijke waarde van € 25,8 miljoen werd de levering uitgesteld tot vaste latere data in 2008 en 2009. Zoals afgesproken in de verkoop- en koopovereenkomst heeft Corio € 2 miljoen bijgedragen aan extra onderhoud; dit bedrag is in mindering gebracht op de koopprijs. Inkomsten uit de portefeuille kwamen tot de data van overdracht



ten goede aan Corio. Drie objecten zijn in het vierde kwartaal van 2008 geleverd. Resteerde nog een object dat inmiddels is geleverd.

De waarde van de Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille die als niet voortgezette bedrijfsactiviteiten aangemerkt is, bedroeg ultimo 2007 € 648 miljoen. In totaal zijn gedurende de eerste drie kwartalen van 2008 nog voor € 10,8 miljoen aan investeringen gedaan, waardoor het boekverlies op de verkoop per saldo € 15,5 miljoen of 2,4% bedroeg.

Door de verkoop van de portefeuille per 30 september bedroegen de nettohuurinkomsten € 28,3 miljoen over 2008 (2007: € 37,4 miljoen).

De heer Jan Visser, tot 30 september 2008 CEO van Corio Nederland Kantoren B.V., is samen met zijn team (11 personen), dat verantwoordelijk was voor het beheer van de portefeuille, op 1 oktober 2008 overgegaan naar WEI.



TOP 5-HUURDERS CORIO NEDERLAND

1	KONINKLIJKE AHOLD N.V	6,8%
2	BLOKKER HOLDING	3,3%
3	SCHUITEMA N.V.	2,1%
4	METRO AG	2,0%
5	MACINTOSH RETAIL GROUP	1,7%
		15,9% VAN DE TOTALE HUUR

ALBERT HEIJN

De grootste huurder naar huursom van Corio en Corio Nederland is Ahold met haar formules Albert Heijn, Etos en Gall&Gall. In de portefeuille van Corio Nederland huurt Ahold in totaal 47 vestigingen (21 vestigingen van Albert Heijn (diverse formules), 13 vestigingen van Etos en 13 vestigingen van Gall&Gall). Albert Heijn is, met meer dan 800 supermarkten, verspreid over heel Nederland, de grootste supermarktketen van Nederland. Hiervan zijn 18 vestigingen en drie AH-to-go's gevestigd in Utrecht. Eén van deze vestigingen zit onder het overdekte winkeldak van winkelcentrum Hoog Catharijne.



HOOG CATHARIJNE



ALBERT HEIJN

'Albert Heijn, in het Godebaldkwartier, zit hier al sinds augustus 1982 naar alle tevredenheid. Met name het grote passantenaantal en de winkeloppervlakte zijn voor Albert Heijn aantrekkelijke redenen om in het winkelhart te zijn gehuisvest. Naast de trouwe klanten wordt Albert Heijn ook veel bezocht door reizigers. Het is dan ook aan Albert Heijn om het assortiment hier goed op af te stemmen om zo de klant nog beter van dienst te kunnen zijn.'

Marton Offers, filiaalmanager van Albert Heijn in Hoog Catharijne: 'Aan ons is het de grote uitdaging om de slogan "Het alledaagse betaalbaar, het bijzondere bereikbaar" toe te passen op de grote klantenstroom die elke dag weer onze supermarkt bezoekt.'

SABON

Een van de nieuwe huurders in Corio's Nederlandse portefeuille in 2008 is Sabon. Sabon is een wereldwijd concept met vestigingen in onder andere Amerika, Polen, Rusland, Japan en Israël. In Sabon-winkels wordt een breed scala aan verzorgingsproducten op natuurlijke basis verkocht. Eind 2005 opende Sabon de eerste Nederlandse winkel in Breda. Inmiddels zijn daar nog 18 zaken aan toegevoegd, waaronder de vestiging in Alexandrium. Hier opende Sabon in 2008 haar deuren.



ALEXANDRIUM



SABON

'De winkel van Sabon kenmerkt zich door een warme en eigentijdse uitstraling, hierdoor heeft Sabon de passage waarin zij gevestigd is in Alexandrium aantrekkelijker gemaakt. Wij vinden het belangrijk dat de winkels in Alexandrium bezoekers van het centrum iets extra's bieden. Bij Sabon kun je bijvoorbeeld alles proberen in de winkel, om dit mogelijk te maken zijn er zelfs luxe wastafels aanwezig. Wij zijn erg tevreden over deze aanvulling op het winkelaanbod'.

Bob Ultee, directeur Sabon: 'Voor Sabon was het van belang om, naast onze vestigingen in het centrum van Rotterdam, ook een winkel te openen in Alexandrium Shopping Center. De bezoekers van Alexandrium vormen een heel interessante doelgroep voor Sabon, daarbij is het een ontzettend leuk winkelcentrum. Inmiddels hebben we een vaste klantenbasis en is het winkelend publiek helemaal aan Sabon gewend. Wij ervaren Alexandrium als een prettig winkelcentrum om te winkelen én te werken.'

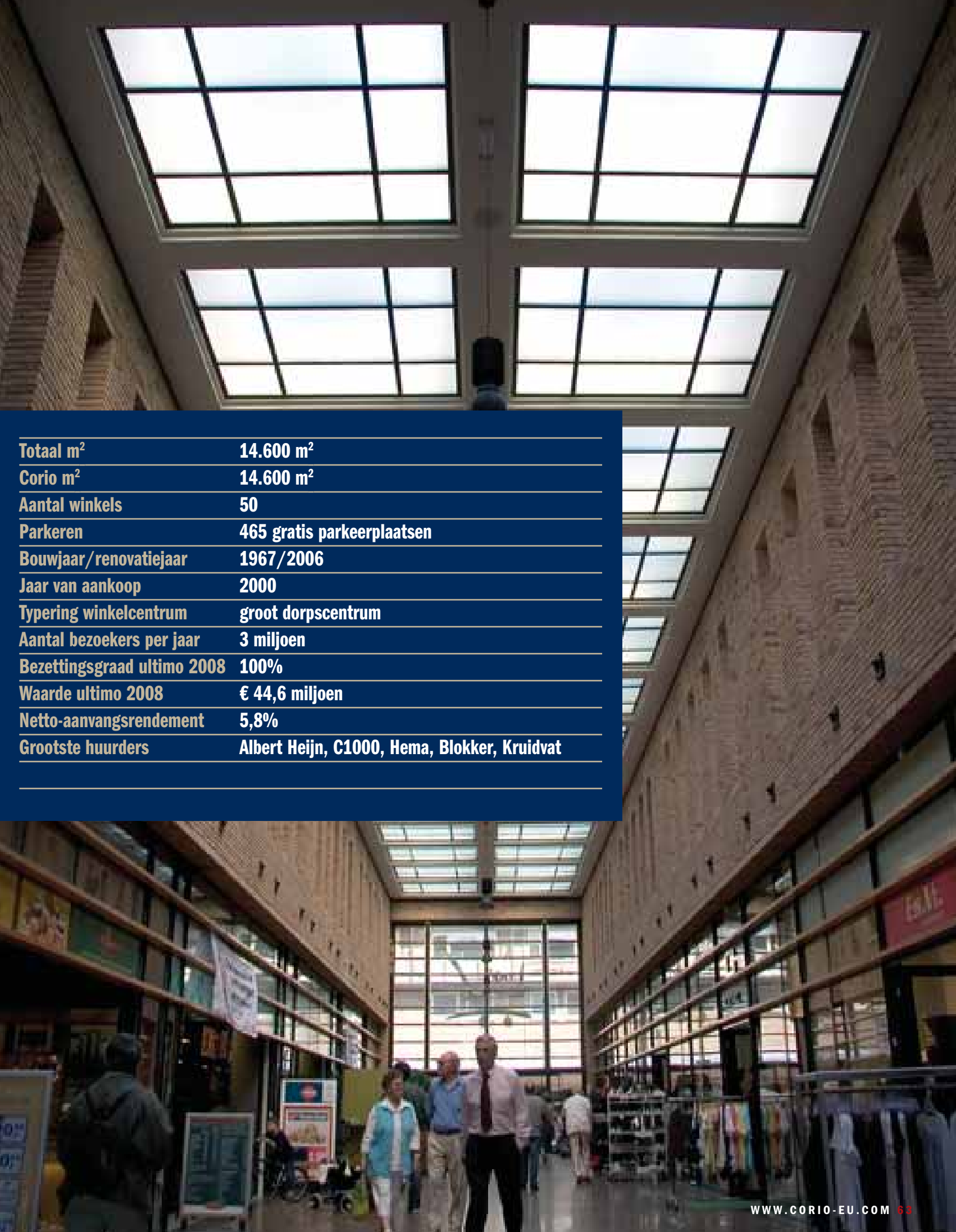
LANGE VOORT

OEGSTGEEST, NEDERLAND



Winkelcentrum Lange Voort behoort tot de grotere winkelcentra met een dagelijkse verzorgingsfunctie in het zeer fijnmazige winkellandschap van Nederland. Het winkelcentrum fungeert als kernwinkelgebied voor het in Zuid-Holland gelegen Oegstgeest. Oegstgeest telt ruim 22.000 inwoners en is centraal gelegen in de Randstad, het dichtstbevolkte gebied van Nederland. Van oudsher is Oegstgeest in trek bij forensen die werken in de grotere steden van de Randstad.

Het centrum was al voor de fusie in 2000, het ontstaan van Corio, in eigendom van WBN, een van de voorgangers van Corio.



Totaal m ²	14.600 m ²
Corio m ²	14.600 m ²
Aantal winkels	50
Parkeren	465 gratis parkeerplaatsen
Bouwjaar/renovatiejaar	1967/2006
Jaar van aankoop	2000
Typering winkelcentrum	groot dorpscentrum
Aantal bezoekers per jaar	3 miljoen
Bezettingsgraad ultimo 2008	100%
Waarde ultimo 2008	€ 44,6 miljoen
Netto-aanvangsrendement	5,8%
Grootste huurders	Albert Heijn, C1000, Hema, Blokker, Kruidvat



VERZORGINGSGBIED

Het verzorgingsgebied van Lange Voort heeft 28.000 inwoners en strekt zich daarmee uit over de grenzen van de gemeente Oegstgeest. De inwoners van Oegstgeest zijn relatief welvarend en het gemiddelde besteedbare inkomen ligt 30%

hoger dan het Nederlands gemiddelde. Het aantal gezinnen met kinderen maar ook het aantal gepensioneerden dat hier woont, is relatief groot. Onderzoek onder consumenten heeft uitgewezen dat de bezoekers van Lange Voort voor 80% uit Oegstgeest zelf komen en voor 20% uit de regio. Bijna de helft van de bezoekers heeft een bovenmodaal inkomen.

GROTERE AANTREKKINGKRACHT

Sinds de herontwikkeling en uitbreiding van winkelcentrum Lange Voort, ruim twee jaar geleden, behoort het tot de best lopende winkelcentra in de Corio-portefeuille. Na de herontwikkeling en de daarbij behorende uitbreiding heeft Lange Voort sterk aan aantrekkingskracht gewonnen. Uit een in opdracht van Corio uitgevoerd consumentenonderzoek is gebleken dat het aantal bezoekers met 30% is gestegen ten opzichte van de periode voor de herontwikkeling. Het winkelcentrum trekt bijna 60.000 bezoekers per week, wat veel is in relatie tot het verzorgingsgebied. Dit blijkt uit periodieke passantentellingen en consumentenonderzoeken die Corio laat uitvoeren om voortdurend een goed beeld te hebben van de consumenten die het winkelcentrum bezoeken. Ook de bezoekfrequentie is hoog: meer dan 90% van de bezoekers geeft aan het centrum meer dan drie keer per week te bezoeken. De Nederlandse consument is gewend aan en ingesteld op de nabijheid van winkels. Dit vertaalt zich in frequent bezoek aan nabijgelegen winkelcentra met een dagelijkse verzorgingsfunctie. De mate waarin het winkelcentrum consumenten uit het verzorgingsgebied aan zich weet te binden is daarom essentieel voor het goed functioneren van een winkelcentrum in Nederland.

COMPLEET WINKELAANBOD

De grotere aantrekkingskracht op consumenten heeft zich vertaald in een stijging van de bestedingen in het centrum, zowel per bezoek als in totaal. Dit heeft geresulteerd in een omzetstijging van bijna 60% ten opzichte van voor de herontwikkeling. Vooral de nieuwe passage is erg in trek bij de bezoekers. Naast de keuze aan winkels wordt het winkelcentrum ook beduidend meer gewaardeerd op sfeer en netheid. 95% van de bezoekers beoordeelt de totale indruk van het winkelcentrum als zeer goed.

Niet alleen voldoende aanbod is belangrijk om de consument te bereiken maar ook vooral gevarieerd aanbod. In Lange Voort worden grote ketens, zoals de Hema, Blokker, Albert Heijn en C1000 afgewisseld met ruim voldoende zelfstandige winkeliers. Hoewel bezoekers nog voornamelijk hun dagelijkse boodschappen doen in het centrum, wordt de toevoeging van meer niet-dagelijkse winkels als een verbetering van de winkeldiversiteit

in het dorpscentrum beschouwd. Een deel van de toegenomen bestedingen is volgens verwachting terechtgekomen bij de nieuw toegevoegde winkels in de niet-dagelijkse sfeer, zoals mode.

GESLAAGDE HERONTWIKKELING

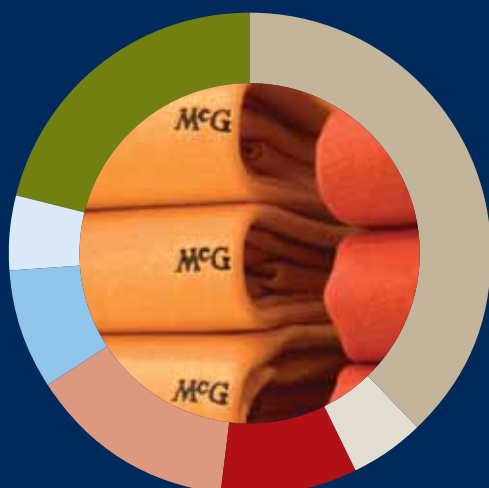
Winkelcentrum Lange Voort is een sprekend voorbeeld van een winkelcentrum dat relatief ongevoelig is voor een economische recessie. Bovendien heeft Corio het centrum versterkt door in te spelen op de wensen en behoeften van de inwoners van het primaire verzorgingsgebied. Het oorspronkelijk uit de jaren zestig daterende winkelcentrum heeft een aantal belangrijke veranderingen in het ontwerp en de branchemix ondergaan. Zo is de oude overdekte winkelpassage gesloopt en is er een nieuwe grotere overdekte passage ontwikkeld. Ook is het totale aantal winkelmeters vergroot om de consument meer keuze te bieden. Vooral het aantal meters in de niet-dagelijkse sfeer is toegenomen, onder andere door de komst van een kleine Hema. Hierdoor voldoet het aanbod van het centrum meer aan dat van een echte dorpskern.

Naast het verruimen van het winkelaanbod is bij de herontwikkeling ook het openbare gebied rondom het centrum sterk verbeterd. Een zeer essentiële verandering voor het beter functioneren van het winkelcentrum was het omleggen van de verkeersweg die dwars door het winkelcentrum heen liep. Daarvoor in de plaats is tussen de nieuw gebouwde winkelpassage en het bestaande, gerenoveerde deel 'De Haak', een half overdekte voetgangerszone gekomen. Boven het centrum zijn appartementen gebouwd om een multifunctionele en levendige omgeving te creëren.

Corio is er met de herontwikkeling van het winkelcentrum in geslaagd om de aantrekkingskracht van het winkelcentrum te vergroten en de binding met de consumenten uit het verzorgingsgebied verder te versterken. Door het ontwerp en de branchemix aan te passen, is voor zowel winkeliers als consumenten een betere winkelomgeving gecreëerd, waardoor het functioneren van winkelcentrum Lange Voort is verbeterd.



BRANCHE-INDELING NAAR M²



LEVENSMIDDELEN	39%
HORECA	5%
KLEDING EN SCHOEISEL	9%
HUIS, TUIN EN KEUKEN	14%
VRIJETIJDARTIKELN	8%
PERSOONLIJKE VERZORGING	4%
DIENSTEN	21%

SHOPPING CENTER MANAGER CHRISTIE VAN DER LINDEN - REMERIJ:

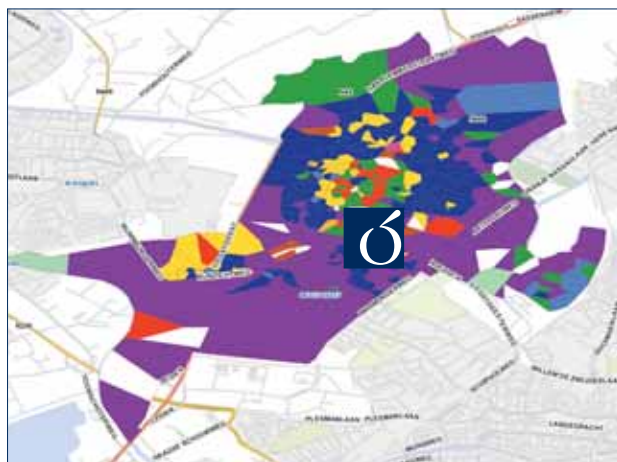
‘Het succes van winkelcentrum Lange Voort wordt bepaald door de combinatie van krachtige ondernemers en hands-on management van Corio. Samen met de retailer staan we garant voor de kwaliteit van het winkelcentrum. Kwaliteit die naadloos aansluit op de behoefte van de consument in Oegstgeest.’





FOCUS OP DE CONSUMENT

LANGE VOORT, OEGSTGEEST



Bron: Experian Business Strategies Nederland

- DE VRIJE GEESTEN
- DE ONTWIKKELDE STEDELINGEN
- DE KNOKKERS
- DE DYNAMISCHE FAMILIES
- DE MODALE BURGERS
- DE SUCCESVOLLE GEZINNEN
- DE TRADITIONALISTEN
- HET LANDELIJKE GEZINSLEVEN
- DE WELGESTELDEN
- DE PENSIOENGIETERS

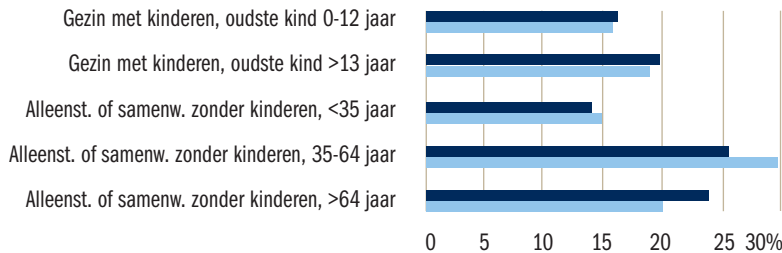


Het winkelcentrum Lange Voort is gelegen in Oegstgeest, een vrij kleine gemeente in de dichtbevolkte Randstad tussen Den Haag en Haarlem. Het verzorgingsgebied komt grofweg overeen met de gemeente Oegstgeest en bestaat uit ongeveer 28.000 inwoners, verdeeld over een kleine 10.000 huishoudens. Zo'n 20% van de bezoekers komt van buiten het primaire verzorgingsgebied.

In vergelijking met Nederland bestaan de huishoudens in het verzorgingsgebied relatief vaak uit vrije grote gezinnen van vier of meer personen. Er wonen relatief weinig singles of stellen, al zijn deze absoluut wel in de meerderheid. In vergelijking met Nederland wonen er in het verzorgingsgebied ook meer schoolgaande kinderen, ook zijn er vrij veel ouderen. Jongeren (18-25) en ook dertigers wonen er relatief weinig in het verzorgingsgebied.

LEVENSFASE

VERZORGINGSGEBIED NEDERLAND



DE SUCCESVOLLE GEZINNEN

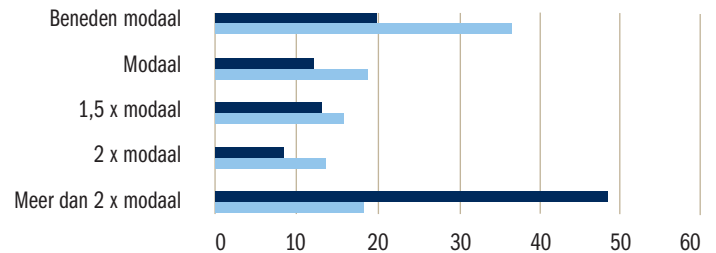
Als wordt gekeken naar levensstijl en sociaaldemografische kenmerken dan blijkt dat de kwalificatie 'de succesvolle gezinnen' het meest voorkomende huishoudentype is in Oegstgeest. Dit type bestaat uit huishoudens met vaak schoolgaande kinderen waarbij het gezinsleven een belangrijke rol speelt. Ze hebben het financieel gezien prima voor elkaar en wonen vaak in koopwoningen.

Doordat veel aandacht naar de kinderen gaat, zijn ze ook vaak gericht op gemak, ze hebben bijvoorbeeld een vaatwasser en kopen wel eens kant-en-klaarmaaltijden.

De inwoners van het verzorgingsgebied zijn relatief hoog opgeleid en hebben over het algemeen goede banen. De werkloosheid is vrijwel nihil. De huishoudens zijn relatief erg welvarend. Meer dan de helft van de huishoudens heeft een inkomen van tweemaal modaal of daarboven.

INKOMEN VAN DE HUISHOUDENS (%)

VERZORGINGSGEBIED NEDERLAND



DE WELGESTELDEN

Een ander huishoudentype dat veel voorkomt in Oegstgeest zijn de 'welgestelden'. In vergelijking met heel Nederland is dit zelfs het meest oververtegenwoordigde type. De naam zegt het al, de 'welgestelden' leiden een comfortabel bestaan, dankzij hun topbanen en dito inkomen. Ze wonen vaak in riante woningen met meerdere auto's voor de deur. Ze houden over het algemeen van lekker eten, maar letten daarbij ook op hun gezondheid. Ze zijn geïnteresseerd in cultuur en maatschappij en geven vaak aan goede doelen.



FRANKRIJK



Door actief center- en verhuurmanagement heeft Corio France voor de gehele portefeuille een bezettings-graad van 96,9% en een 26,9% hogere huur weten te bewerkstelligen op contracten die in 2008 verlengd of vernieuwd zijn (4,8% van totale brutohuurinkomsten).

MAART: acquisitie van het superregionale winkelcentrum Grand Littoral te Marseille, het op drie na grootste winkelcentrum van Frankrijk, met 120.000 m² bruto verhuurbaar vloeroppervlak en circa 13 miljoen bezoekers per jaar. Het totale acquisitiebedrag voor 57.000 m² BVO bedraagt € 412,6 miljoen (inclusief aankoopkosten).



MARKT

Gedurende 2008 is de Franse economie flink afgekoeld. De groei bleef met 0,7% dan ook achter bij een jaar eerder (2007: 2,2%). Tot nu toe blijft een technische recessie echter achterwege. De binnenlandse vraag leverde wederom de belangrijkste bijdrage aan de economische groei, al bleef deze in 2008 met een toename van 0,9% beperkt (2007: 2,7%). Net als in andere landen werd de consumptie van huishoudens negatief beïnvloed door inflatie in de eerste drie kwartalen van het jaar, lastiger toegang tot kredietfaciliteiten en een vertraging in de huizenmarkt. De gemiddelde werkloosheid over 2008 bedroeg 7,8%, dit is een daling ten opzichte van 2007 (8,3%). In de tweede helft van het jaar is de werkloosheid echter weer wat opgelopen als gevolg van de kredietcrisis. Vooral de auto-industrie, die van groot belang is voor de Franse werkgelegenheid, heeft de negatieve gevolgen ondervonden en hier staan dan ook flink wat banen op de tocht. De overheid heeft het voornemen om Peugeot, Renault en Citroën met miljardenleningen te steunen. Het consumentenvertrouwen was in 2007 al behoorlijk teruggelopen en is in 2008 nog iets verder gedaald. In de eerste helft van het jaar was de inflatie stevig, dit was te wijten aan hoge voedselprijzen en hoge olieprijsen. In het laatste kwartaal is de inflatie door de daling van de olieprijsen en de economische omstandigheden weer teruggelopen. Over het gehele jaar kwam de inflatie gemiddeld op 3,2% uit, net iets lager dan het gemiddelde van de eurozone (3,3%).

0,7%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 2,2%)

3,2%

INFLATIE
(2007: 1,6%)

5,0%

HUURINDEX
(2007: 6,5%)

1,1%

**CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN**
(2007: 2,4%)



De omzet van de detailhandel groeide met 2,5% in 2008, dit was voornamelijk te danken aan de hoge inflatie over het grootste deel van het jaar. De groei van het volume was nipt positief. De omzetstijging in de non-foodsector bleef achter bij die in de foodsector, deels ook omdat de foodsector meer profiteerde van de prijsstijgingen.

De vraag naar winkelruimte op eersteklaslocaties blijft groot, mede dankzij nieuwkomers op de markt – met name modeketens. De markthuren zijn dan ook stabiel. Er is echter wel een toenemend verschil waar te nemen tussen A- en secundaire locaties. Door de invoering van een nieuwe indexatiemethode voor retailhuren, zullen de huurindexaties een meer gelijkmatig verloop vertonen dan voorheen met de indexatie op basis van de bouwkostenindex gebruikelijk was. De afgelopen jaren zijn huurders vaak geconfronteerd met indexaties die veelal hoger waren dan de omzetstijging. Met de nieuwe ILC retail index, die is opgebouwd uit 50% consumentenprijsindex (IPC), 25% index voor detailhandelsbestedingen (ICAV) en 25% bouwkostenindex (ICC), is de situatie duurzamer geworden. Voor 2009 zal de indexatie op basis van de ILC index 3,85% bedragen (2008: ICC 5%). Kantoor- en bedrijfsruimte huren worden nog wel geïndexeerd op basis van de bouwkostenindex. Ook voor deze sectoren wordt gewerkt aan een andere index. Frankrijk heeft thans een omvangrijke pijlpijn van winkelcentra en vooral retailparken, hetgeen een drukkend effect kan hebben op huren en waarden. Door de huidige kredietcrisis zullen er echter ook wel projecten worden uitgesteld of geannuleerd. Er is een toenemende interesse voor 'groene' projecten.

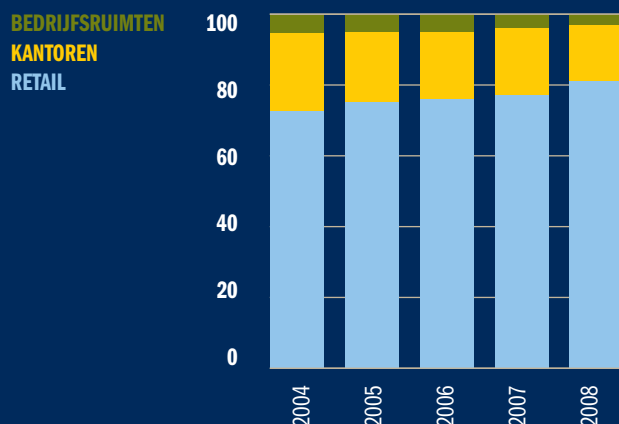
TOTAALOVERZICHT

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de totale portefeuille in Frankrijk nam toe van € 1,730 miljoen ultimo 2007 tot € 2,083 miljoen ultimo 2008. Van de totale portefeuille is voor 81,4% belegd in winkelcentra en winkels, 15,6% in kantoren en 3,0% in bedrijfsruimten. Er zijn acquisities gedaan voor een totaalbedrag van € 465,6 miljoen, investeringen hebben plaatsgevonden in zowel de pijplijn als de portefeuille voor een totaalbedrag van € 56,3 miljoen en er is een object verkocht voor een bedrag van € 3,0 miljoen.

De herwaardering (inclusief verkoopresultaten) over 2008 bedroeg € 166,0 miljoen negatief ofwel -7,4% (2007: 13,8%) ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. Rendementseisen in de markt zijn met 50 tot 150 basispunten gestegen, afhankelijk van de kwaliteit van de locatie en het object. De stijging was geringer voor retailobjecten dan voor kantoren en bedrijfsruimten. Door de gunstige huurontwikkeling en de toevoeging van het dominante Grand Littoral in Marseille met een relatief laag aanvangsrendement, is het netto theoretische rendement van de Franse portefeuille gestegen van 5,9% ultimo 2007 naar 6,3% ultimo 2008.

SECTORALE SPREIDING IN WAARDE FRANKRIJK (%)



OPERATIONELE KOSTEN FRANKRIJK (%)



HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de gehele Franse portefeuille is met 27,9% gestegen van € 94,8 miljoen tot € 121,2 miljoen. Deze toename kwam tot stand door indexaties, verlenging en vernieuwing van huurcontracten tegen hogere huren enerzijds en mutaties in de portefeuille met een per saldo € 21,5 miljoen positief effect op de theoretische huur anderzijds. De gemiddelde bezettingsgraad (EPRA) is licht afgenomen van 97,2% over 2007 tot 96,9% over 2008, voornamelijk als gevolg van de acquisitie van Grand Littoral in Marseille, waar de optimalisatie van de huurdersmix nog in volle gang is. De totale huurderiving nam als percentage van de theoretische huur af van 7,3% over 2007 naar 5,9% over 2008, vooral door de succesvolle afronding van de renovatie van Quais d'Ivry. Daarnaast namen de operationele kosten toe van € 6,4 miljoen over 2007 naar € 8,8 miljoen over 2008 of van 6,8% van de theoretische huur in 2007 naar 7,2% van de theoretische huur in 2008, hetgeen nog steeds efficiënt is. Per saldo stegen de nettohuurinkomsten met 29,3% (2007: 15,4%) tot € 105,3 miljoen. De 'like-for-like'-nettohuurgroei van objecten die zowel het gehele jaar 2007 als 2008 in portefeuille zaten, is met 8,0% gestegen in 2008 (2007: 12,6%). Dit is ruim boven de indexatie van de huren met 5,0%.



PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Franse retailportefeuille is toegenomen van € 1.337 miljoen ultimo 2007 tot € 1.697 miljoen. De Franse retailportefeuille bestaat uit 23 retailobjecten, met een totaal bruto verhuurbaar oppervlak van 364.100 m², waarvan 2 super-regionale centra, 4 regionale centra, 3 grote centra, 2 kleine centra, 2 retailparken en 5 centra op binnenstedelijke locaties. In totaal is voor een bedrag van € 434,0 miljoen aangekocht, voor € 63,7 miljoen geïnvesteerd in de portefeuille en de pijplijn en voor € 3,0 miljoen is een individuele retailunit in Bobigny verkocht. Daarnaast is de Franse retailportefeuille met € 135,6 miljoen afgewaardeerd.

De belangrijkste acquisities, die ultimo 2007 nog opgenomen waren in de pijplijn, waren: Grand Littoral in Marseille voor een bedrag van € 412,6 miljoen (inclusief aankoopkosten en inclusief grond voor toekomstige uitbreiding), enkele units in winkelcentrum Charras in Courbevoie, de Decathlon winkel in Côte de Nacre in Caen en nog een medium unit in TNL in Nice.

Corio heeft Grand Littoral in Marseille in maart 2008 aangekocht. Het is in omvang het vierde regionaal verzorgende

2,5%

**NOMINALE GROEI
DETAILHANDELS-
BESTEDINGEN
(2007: 3,8%)**



100 MLN

BEZOEKERSAANTAL

96,2%

**BEZETTINGSGRAAD
(2007: 97,0%)**



30,4%

**NETTOHUURGROEI
(2007: 14,4%)**



centrum in Frankrijk met een totaal bruto verhuurbaar oppervlak van circa 120.000 m². Corio heeft thans 57.000 m² van dit centrum in eigendom, waarvan de galerij met 180 units en 15 medium units. De belangrijkste trekkers van het centrum zijn: Carrefour, Leroy Merlin, Go Sport, C&A, H&M, Zara, Darty, King Jouet en Casa. Het centrum is gelegen in het 16e arrondissement, ten noorden van Marseille en is goed zichtbaar en bereikbaar door zijn ligging langs de A7-autoweg tussen het vliegveld Marignane en het centrum van Marseille. Het centrum is dominant in zijn primaire verzorgingsgebied van ruim 500.000 inwoners op twintig minuten rijafstand en ruim 1 miljoen inwoners in het gehele verzorgingsgebied. Gran Littoral heeft circa 13 miljoen bezoekers per jaar die meer dan € 350 miljoen besteden. Corio heeft het centrum mede aangekocht op basis van de langetermijnpotentie onder meer door:

- centermanagement dat met ingang van 1 januari 2009 door Corio overgenomen zal worden;
- verhuurpotentie: het verhuurmanagement is sinds de acquisitie overgenomen. Het centrum heeft veel huur-groei-potentie onder meer door de verlenging of vernieuwing van de 90 huurcontracten die in 2008 of 2009 expireren en versterking van de huurdersmix. In 2008 zijn 15 contracten verlengd of vernieuwd tegen gemiddeld 19% hogere huur. Met slechts 12% van de huurcontracten in termen van brutohuur is meer dan de geanticipeerde huurpotentie gerealiseerd;
- herstructurering van een deel van het centrum: versterking en verhuur van de nog leegstaande ruimte in de zogenaamde zone 4. Hiertoe is Corio France al in een vergevorderd stadium van onderhandeling met een nieuwe

trekker. Een andere huurder zal naar dit deel van het centrum worden verplaatst. Daarnaast heeft Corio France de Intersport-winkel aangekocht en een deel daarvan wederom verhuurd aan Intersport en de rest verhuurd aan een nieuwe huurder.

- potentiële toekomstige uitbreiding: het centrum kan nog met 22.000 m² worden uitgebreid. Daarnaast heeft Corio een exclusieve overeenkomst om de 103.000 m² grond naast Grand Littoral te ontwikkelen. Hiertoe is Corio onder meer in overleg met het Zidane sportconcept.

De verhuur in 2008 heeft zich in lijn met onze verwachtingen ontwikkeld. In totaal biedt Grand Littoral sterke huurgroei voor de jaren 2009 tot en met 2012.

De investeringen in de portfolio en pijplijn voor een totaalbedrag van € 63,7 miljoen hadden vooral betrekking op: Les Portes de Chevreuse in Coignières (€ 29,0 miljoen), Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine (€ 22,3 miljoen), Capteur in Orgeval (€ 3,0 miljoen), Grand'Place in Grenoble (€ 2,9 miljoen) en Les Trois Moulins in Issy-les-Moulineaux (€ 2,4 miljoen). In april zijn de nieuwe huurders in het gerenoveerde Quais d'Ivry (voorheen Ivry Grand Ciel) opengegaan. Het winkelcentrum heeft 60.000 m² waarvan 29.300 m² in eigendom bij Corio. Het centrum is verdeeld over drie verdiepen en 85 units heeft een nieuwe lay-out, nieuwe huurders en een spectaculaire nieuwe binnenarchitectuur gekregen. In combinatie met de nieuwe naam is het centrum opnieuw in de markt gepositioneerd met een feestelijke officiële

7,3%

'LIKE-FOR-LIKE'
(2007: 12,2%)



€ 63,7^{MLN}

INVESTERINGEN
(2007: € 39,8 MLN)



€ 1.697^{MLN}

WAARDE*
(2007: € 1.337 MLN)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

-7,4%

HERWAARDERING*
(2007: 17,0%)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND



opening in september 2008. Naast de grote Carrefour-hypermarkt (14.000 m²), C&A en Darty, heeft het centrum nu als trekkers: Saturn (met haar grootste winkel in Frankrijk van 6.000 m²), New Look, H&M, King Jouet, Aubert, New Yorker en Chapitre.com. Daarnaast zijn er ook voor Frankrijk nieuwe retailers in het centrum gekomen, namelijk Desigual en Vero Moda. Het gerenoveerde centrum met de sterke huurdersmix trekt veel bezoekers en de omzetten in het centrum stijgen boven verwachting.

Capteur, de voormalige Habitat-winkel in Orgeval, met een bruto verhuurbaar oppervlak van 9.900 m², is geherstructureerd en verhuurd aan een bowlingcentrum (met 30 bowlingbanen, biljarts, speelhal, bar en een restaurant van in totaal 4.800 m²), Monsieur Meuble (1.400 m²), BO Concept (1.100 m²), Poltronesofa (1.050 m²) en Hygena (750 m²). Het object is volledig verhuurd geopend in april 2008. Capteur maakt deel uit van een uitgebreide commerciële zone in Orgeval ten westen van Parijs.

De afwaardering van de Franse retailportefeuille voor een bedrag van € 135,6 miljoen betekent een daling van 7,4% (2007: +17,0%) ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. In de Franse retailmarkt is sprake van een 50 tot 125 basispunten hogere rendementseis in vergelijking met een jaar ervoor, afhankelijk van de kwaliteit en de locatie. Voor prime winkelcentra gelden ultimo 2008 aanvangsrendementen rond 5,5% -



5,75%. De herwaardering van Corio's portefeuille in Frankrijk is in lijn met deze ontwikkeling in de markt, waarbij het negatieve effect van de hogere rendementseis voor een deel door hogere huren ongedaan wordt gemaakt. Dit wordt nader toegelicht in de paragraaf waarderingen. De belangrijkste relatieve negatieve herwaarderingen hebben zich voorgedaan voor: Grand Littoral in Marseille, Les Portes de Chevreuse in Coignières, Galerie de l'Espace du Palais in Rouen, Charras in Courbevoie, Art de Vivre in Orgeval, La Grande Porte in Montreuil en Grand'Place in Grenoble. Daarentegen was er door voltooide renovaties, uitbreidingen en verhuringen ook nog sprake van een aantal positieve herwaarderingen (Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine, Centre Deux in Saint-Etienne en Provence Opéra in Parijs) of zeer beperkte afwaarderingen (TNL in Nice, Les Trois Moulins in Issy-les-Moulineaux en La Mayenne in Laval). Voor de totale portefeuille steeg het theoretisch nettorendement van 5,5% ultimo 2007 naar 5,9% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Franse retailportefeuille is gestegen met 30,6% tot € 91,7 miljoen. In totaal is de theoretische huur als gevolg van acquisities en de oplevering van herontwikkelingen (zie portefeuille) met € 17,7 miljoen gestegen. Voor de objecten die zowel in 2007 als in 2008 in operatie waren ('like-for-like'), bedroeg de stijging van de theoretische huur 5,7%. Naast een gemiddelde indexatie van de huren van 5%, zijn goede verhuurresultaten behaald. In totaal zijn 78 contracten verlengd of met nieuwe huurders afgesloten, wat 5,6%

€ 497,7^{MLN}

INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
(2007: € 103,7 MLN)

5,9%

NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT
(2007: 5,5%)

€ 283^{MLN}

PIJPLIJN
(2007: € 861 MLN)



(2007: 6,2%) van de brutohuurinkomsten vertegenwoordigt, waardoor een 31,1% (2007: 29,2%) hogere huur werd gerealiseerd. Ook de goede verhuurresultaten die vorig jaar zijn behaald in Mondeville2 in Caen hebben dit jaar volledig bijgedragen.

De EPRA bezettingsgraad voor de retailportefeuille nam gemiddeld over het jaar iets af van 97,0% in 2007 naar 96,2% in 2008. Deze afname wordt met name veroorzaakt door de verwerking van het in maart 2008 aangekochte Grand Littoral in Marseille, waar in de zogenaamde zone Azur nog gewerkt wordt aan herstructurering. De bezettingsgraad van Grand Littoral bedroeg ultimo 2008 91,2% (2007: 92,7%). Corio France is actief bezig dit deel te verhuren, waarvoor echter eerst nog een aantal huurders verplaatst moet worden. Daarnaast is enige leegstand ontstaan in La Grande Porte in Montreuil. De in totaal gederfde huurinkomsten, dus inclusief getekende huurcontracten waarvoor nog geen huur wordt ontvangen, zijn afgenomen van 8,0% van de theoretische huurinkomsten over 2007 naar 7,3% over 2008. Dit komt vooral door de heropening van Quais d'Ivry, waar in het begin van het jaar nog sprake was van verhuurde maar nog niet in gebruik genomen winkels. De operationele kosten zijn gestegen van € 5,6 miljoen of 8,0% van de theoretische huurinkomsten in 2007 naar € 8,0 miljoen of 8,7% van de theoretische huurinkomsten in 2008. De toename is vooral toe te rekenen aan de acquisitie en integratie van Grand Littoral in Marseille, hetgeen resulteerde in hogere niet verrekenbare servicekosten, belastingen en een voorziening voor

dubieuze debiteuren. Per saldo zijn de nettohuurinkomsten met 30,4% of € 18,1 miljoen toegenomen tot € 77,1 miljoen over 2008. De 'like-for-like' nettohuurgroei, van objecten die zowel het gehele jaar 2007 als 2008 in de portefeuille zaten, nam over 2008 toe met 7,3% (2007: 14,4%). Dit is ruim boven de indexatie van 5% en boven de stijging van de detailhandelsbestedingen (2,5%).

BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

In totaal hebben 12 centra in Corio France's portefeuille 56,5 miljoen bezoekers op jaarbasis. Deze centra representeren 57% van de waarde van Corio's retailportefeuille in Frankrijk. Grand Littoral in Marseille en Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine zijn hierbij niet inbegrepen, omdat hier in 2008 nog geen telsysteem operationeel was. Grand Littoral heeft echter circa 13 miljoen en Quais d'Ivry heeft circa 5 miljoen bezoekers op jaarbasis. De totale retailportefeuille heeft derhalve circa 100 miljoen bezoekers op jaarbasis. In de genoemde 12 centra zijn de telsystemen in de loop van 2007 geïnstalleerd, waardoor de mutatie ten opzichte van het jaar nog niet mogelijk is. Echter op basis van de laatste drie maanden van 2007 en 2008 kan geconcludeerd worden dat het aantal bezoekers in deze centra (-2,3%) iets is teruggelopen. De omzet in deze centra liet een fractionele daling zien (-0,5%). De totale huisvestingslasten (huur en servicekosten) die huurders in onze centra moeten betalen, bedraagt gemiddeld circa 8,5% van de omzet, wat gezond te noemen is. Omzethuur in Frankrijk bedraagt circa 1,3% van de theoretische huur.



PIJPLIJN

De vaste en variabele pijplijn van Franse retailprojecten bedraagt ultimo 2008 € 283,2 miljoen (ultimo 2007: € 860,5 miljoen) inclusief € 114,0 miljoen (ultimo 2007: € 112,5 miljoen) reeds gedane investeringen. De vaste pijplijn voor een bedrag van € 145,8 miljoen (inclusief € 88,3 miljoen reeds gedane investeringen) bestaat uit het turnkey-project Les Portes de Chevreuse, een retailpark in Coignières, en de herontwikkeling en uitbreiding van Côte de Nacre in Caen. Het project Les Portes de Chevreuse is 83% voorverhuurd en zal in de tweede helft van 2009 worden opgeleverd. De oplevering van de uitbreiding en renovatie van Côte de Nacre wordt niet voor 2012 verwacht. Van de totale pijplijn is 31% ook daadwerkelijk gecommitteerd, 34% kan nog uitgesteld worden en 35% kan nog geannuleerd worden.

De belangrijkste mutaties in de pijplijn betreffen de levering van Grand Littoral in Marseille, de voltooiing van de renovaties van Quais d'Ivry in Ivry-sur-Seine en Capteur in Orgeval, de acquisitie van units in winkelcentrum Charras in Courbevoie, winkelcentrum TNL in Nice en de Decathlon-winkel bij Côte de Nacre in Caen. De afname van de pijplijn komt bovendien omdat een aantal projecten uit de variabele pijplijn zijn gehaald die op dit moment nog niet aan de orde zijn of uitgesteld kunnen worden. Het betreft hier met name uitbreidingen van bestaande centra. Met het oog op de lange termijn winstgevendheid van Corio wordt wel selectief doorgewerkt aan deze projecten.



KANTOREN

MARKT

De economische groei is in 2008 met 0,7% een stuk achtergebleven bij 2007 (2007: 2,2%). Door dalend consumentenvertrouwen en de verslechterende economische omstandigheden is er ook daling waarneembaar van de vraag naar diensten door huishoudens. Dit leidt tot een daling van werkgelegenheid en dus een afname van de vraag naar kantoorruimte. Over het algemeen is in 2008 de opname van kantoorruimte in de regio Parijs nog gezond geweest. Dit werd met name gedreven door de wens van lagere huisvestingskosten onder een groot deel van de gebruikers. Hiervoor vonden zij passende kantoorruimte vooral in de ring om Parijs. De druk op het CBD en La Défense als meest gevestigde en populaire kantoorlocaties bleef door gebrek aan aanbod onveranderd hoog. Door de oplevering van niet-voorverhuurde projecten elders in de Parijse regio is het aanbod, en dus ook de leegstand, wel iets toegenomen. La Défense ging tegen deze trend in: hier daalde de leegstand. Het aantal nieuwe vierkante meters dat op de markt kwam was met meer dan 1 miljoen ongekend hoog. Door dit iets ruimere aanbod zijn de huren in de Parijse regio aan het einde van het jaar iets onder druk komen te staan. Over het gehele jaar was er echter sprake van een gezonde huurstijging van gemiddeld 4,6%. In de submarkten met een ruimer aanbod



worden echter incidenteel weer incentives gegeven.

De markt van bedrijfsruimten kreeg ook te maken met de gevolgen van de economische teruggang en er is dan ook minder vraag naar ruimte. In combinatie met een aantal projecten dat nieuw op de markt is gekomen, heeft dit geleid tot een lichte stijging van de leegstand. Als gevolg is er ook een lichte daling van de huren merkbaar.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Franse kantorenportefeuille is toegenomen van € 320,9 miljoen ultimo 2007 tot € 325,1 miljoen ultimo 2008. In maart 2008 heeft Corio het resterende 30%-belang in het kantoorgebouw Le Balzac in Courbevoie-La Défense aangekocht voor € 31,6 miljoen waardoor Corio thans het object in volledige eigendom heeft. Daarnaast is er voor een bedrag van € 0,4 miljoen geïnvesteerd in de portefeuille en is een bedrag van € 8,1 miljoen aan belasting terug ontvangen voor het stopzetten van de ontwikkeling van het kantoorproject Newton in Clamart. Er hebben in 2008 geen desinvesteringen plaatsgevonden. In november 2007 maakte Corio bekend haar kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille te zullen gaan verkopen. Op grond van de ingediende offertes besloot Corio echter om uitsluitend verder te onderhandelen over de verkoop van de Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille en de verkoop van de Franse kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille anders aan te pakken. Verwacht wordt dat door verkoop van individuele objecten in Frankrijk meer aandeelhouderswaarde gecreëerd kan worden.

De herwaardering van de Franse kantorenportefeuille bedroeg per saldo € 19,8 miljoen negatief of -5,7% (2007: 3,3%) over de boekwaarde voor herwaardering ultimo 2008. Deze herwaardering bestond uit een totaal van € 21,3 miljoen aan negatieve herwaarderingen en een totaal van € 1,5 miljoen aan positieve herwaarderingen. De belangrijkste relatieve afwaarderingen deden zich voor in het ontwikkelingsproject Le Newton in Clamart, MB9 in Nanterre-La Défense en Kupka C in Puteaux-La Défense. In het geval van Kupka C was de afwaardering het gevolg van een huurcontract dat tegen het einde van 2009 expireert. Van opwaarderingen was sprake voor Amplitude, Millipore en Montgolfier in Saint-Quentin-en-Yvelines als gevolg van renovatie en goede verhuur. Voor de meeste objecten is nog sprake van een positieve huurontwikkeling, echter de waarden staan onder druk door een hogere rendementseis (+10,7%). Het netto theoretisch rendement van de Franse kantorenportefeuille is gestegen van 6,9% ultimo 2007 naar 7,6% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Franse kantorenportefeuille is met € 4,6 miljoen of 24,6% toegenomen tot € 23,3 miljoen. Deze toename komt vooral voort uit de acquisitie van tweemaal een additioneel 30%-belang in het kantoorobject Balzac in Courbevoie, eenmaal in december 2007 en eenmaal in maart 2008. Op een 'like-for-like'-basis



(objecten die zowel in 2007 als in 2008 in exploitatie waren) is de theoretische huur met 5,1% gestegen, voornamelijk door indexaties. De EPRA bezettingsgraad is toegenomen van 97,3% in 2007 tot 98,9% in 2008, vooral door de verhuur van Millipore in Saint-Quentin-en-Yvelines. De operationele kosten zijn met 15,8% afgenomen en bedroegen € 0,6 miljoen over 2008 vooral als gevolg van lagere verhuurcourtages. Per saldo zijn de nettohuurinkomsten met 34,2% (2007: 19,6%) toegenomen tot € 22,2 miljoen en de 'like-for-like'-nettohuurgroei (van de kantoorobjecten die in 2007 en 2008 in exploitatie waren), bedroeg 11,9% (15,1%) over 2008.

PIJPLIJN

Ultimo 2008 zijn er geen kantoorprojecten in de pijplijn opgenomen. Ultimo 2007 was het 30%-belang in Kupka-C in de vaste pijplijn opgenomen voor een bedrag van € 32,6 miljoen. In 2008 is dit belang verworven.

BEDRIJFSRUIMTEN

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Franse bedrijfsruimteportefeuille is afgenomen van € 72,1 miljoen ultimo 2007 tot € 61,6 miljoen ultimo 2008, als gevolg van afwaarderingen van € 10,7 miljoen. Er hebben zich geen acquisities, desinvesteringen en nagenoeg geen investeringen in de portefeuille voorgedaan. De afwaardering van 14,8% over de boekwaarde voor herwaardering ultimo 2008 kwam met name voort uit een beperkte huurstijging en een hogere rendementseis. Afwaarderingen deden zich met name voor in ZAC du Perou in Massy door de expiratie van het huurcontract in 2010 en in Paris-Sud-Brétigny in Brétigny, als gevolg van een huuropzegging in december 2008. Per saldo is het bruto theoretisch rendement van de Franse bedrijfsruimteportefeuille toegenomen van 7,8% ultimo 2007 naar 9,3% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur van de Franse bedrijfsruimteportefeuille is met € 0,3 miljoen of 4,7% toegenomen tot € 6,2 miljoen over 2008. Deze toename kwam tot stand door gebruikelijke indexaties; er zijn geen nieuwe huurcontracten



afgesloten. In december 2008 is een huurcontract dat 20,5% van de totale theoretische huur vertegenwoordigt, opgezegd, waardoor de gemiddelde bezettingsgraad over het jaar iets is afgenomen van 100% over 2007 tot 99,1% over 2008. De operationele kosten zijn met 2,9% toegenomen. De nettohuurinkomsten zijn met 3,8% (2007: 14,5%) toegenomen tot € 5,9 miljoen en de 'like-for-like'-nettohuurgroei (van de bedrijfsruimteobjecten die in 2007 en 2008 in exploitatie waren) bedroeg 3,8% (8,9%) over 2008.



TOP 5-HUURDERS CORIO FRANCE

1	H&M	5,0%
2	COURIR – GO SPORT	3,1%
3	CARREFOUR	3,1%
4	FNAC	2,8%
5	INDITEX GROEP	2,6%
		16,6% VAN DE TOTALE HUUR

H&M

Op basis van huurinkomsten is H&M de grootste huurder binnen de Franse retailportefeuille. H&M huurt 7 winkels met een totaal aan verhuurbaar oppervlak van ongeveer 13.000 m². H&M is een bekende internationale modeketen, die modebewuste kleding voor dames, heren en kinderen tegen betaalbare prijzen biedt. De afgelopen jaren is de onderneming sterk gegroeid en exploiteert nu circa 1.750 outlets verspreid over 34 landen. Daarnaast staat H&M bekend om haar reclamecampagnes en haar samenwerking met topdesigners als Karl Lagerfeld, Viktor & Rolf en Comme des Garçons voor eenmalige collecties.



GRAND'PLACE



H&M

DESIGUAL

Een nieuwe huurder in de portefeuille van Corio France is Desigual. Desigual is een jong Spaans kledingmerk dat zijn wortels in Barcelona heeft liggen. Het afgelopen jaar is de stap naar het buitenland gewaagd en zijn er vestigingen geopend onder andere in Frankrijk. Desigual staat voor anders dan anders, voor originaliteit, positiviteit, emoties en fun! Dit komt tot uitdrukking in een frisse, speelse en kleurrijke collectie.



QUAIS D'IVRY



DESIGUAL

'De winkel die wij er graag uit willen lichten is het filiaal in Grand'Place in Grenoble. Met een winkeloppervlak van ongeveer 2.300 m² is er voldoende ruimte om een breed aanbod te bieden in alle segmenten: dames, heren, kinderen en ondermode. De winkel is prettig en efficiënt ingericht. Bovendien heeft H&M hier de beste omzet per vierkante meter van al haar winkels in onze portefeuille; deze is met maar liefst 53% gestegen over de afgelopen vijf jaar!'

'De winkel draait goed en is in 2008 volledig opgeknapt. In de tussentijd is het aanbod van de collectie verder gefinetuned en aangepast op de wensen van de klanten. De omzet is goed, na een sterke stijging in 2007 van 9,7%. Vanwege de verbouwingperiode is deze in 2008 gelijk gebleven. Ondanks het grote oppervlak realiseren we hier een bovengemiddelde omzet per vierkante meter. Tijdens de verbouwing hebben we meer support gevraagd van het technische team van het winkelcentrum.'

'Quais d'Ivry is een regionaal winkelcentrum vlakbij Parijs, dat in 2008 volledig is gerenoveerd, waarbij ook de huurdersmix is aangepast. Dit winkelcentrum heeft Desigual gekozen voor haar eerste winkel in Frankrijk, en deze is van meet af aan een succes. Ze hebben een innovatieve stijl voor hun collectie en de winkelinrichting. Met haar onderscheidende aanbod trekt ze bezoekers van ver buiten het verzorgingsgebied en de omzetten nemen ongelooflijk snel toe. Een sterk merk dat zich snel een positie in de markt verwerft.

'We hebben Quais d'Ivry gekozen voor onze eerste vestiging in Frankrijk, vanwege de goede locatie, bereikbaarheid en de renovatie die in 2008 heeft plaatsgevonden. Dankzij de renovatie is er een goede mix van winkels ontstaan. Om al deze redenen wilden wij ons graag in Quais d'Ivry vestigen.'

LES TROIS MOULINS

ISSY-LES-MOULINEAUX, FRANKRIJK



Winkelcentrum Les Trois Moulins is gelegen in Issy-les-Moulineaux, een voorstad van Parijs, direct ten zuidwesten van de boulevard Périphérique, de rondweg om Parijs. Het centrum heeft een gunstige ligging nabij het tramstation, dat Issy-les-Moulineaux verbindt met de Parijse zakenwijk La Défense. De trekker van het centrum, een Auchan hypermarkt, heeft recentelijk uitgebreid en heeft hiertoe nog ruimte van Corio gehuurd. Er zijn niet veel hypermarkten zo dicht bij Parijs te vinden, dus dit is een grote plus voor het centrum. Andere belangrijke trekkers van het centrum zijn H&M, Etam, Stradivarius, Sergent Major en Marionnaud. Het centrum is in 2001 aangekocht door Corio, als onderdeel van de Trema-portefeuille (die een aantal centra in Frankrijk, Spanje en Italië omvatte). Uiteraard liggen de verhuur en het management van het winkelcentrum in handen van Corio.



Totaal m²	13.000 m²
Corio m²	7.300 m²
Aantal winkels	51
Parkeren	900 overdekte gratis parkeerplaatsen
Bouwjaar	1992
Jaar van aankoop	2001
Typering centrum	stadsdeelcentrum
Aantal bezoekers per jaar	4 miljoen
Bezettingsgraad ultimo 2008	99%
Waarde ultimo 2008	€ 56,2 miljoen
Netto-aanvangsrendement	6,3%
Grootste huurders	Auchan (niet in Corio-eigendom), H&M, Sergent Major, Marionnaud, Stradivarius, Etam





VERZORGINGSGBIED

De gemeente Issy-les-Moulineaux vormt het belangrijkste deel van het verzorgingsgebied en is een dynamisch, stedelijk gebied dat continu in beweging is. Ongeveer 53% van de vaste klanten komt hier vandaan. 88% van de bevolking

van de gemeente mag tot de vaste klanten worden gerekend. De gemeente telt meer dan 60.000 inwoners en heeft de afgelopen jaren een forse bevolkingsgroei doorgemaakt dankzij de komst van nieuwe woningen. Gezien de ligging nabij Parijs is het gebied zeer dichtbevolkt en bestaat dan ook vooral uit hoogbouw. Daarnaast is Issy-les-Moulineaux een belangrijke vestigingsplaats voor bedrijven. De afgelopen jaren heeft zich er een aantal hoofdkantoren van toonaangevende bedrijven gevestigd, zoals France Télécom, Wanadoo, Bouygues, Coca-Cola, Nestlé, Sodexo, Hewlett-Packard en Microsoft. In totaal zijn er in de gemeente meer dan 70.000 arbeidsplaatsen. Deze additionele doelgroep van kantoorgebruikers biedt het winkelcentrum extra potentie. Naast Issy-les-Moulineaux maken ook andere delen van Parijs en omgeving deel uit van het verzorgingsgebied, zoals delen van het 15e en 16e arrondissement van de hoofdstad en (delen van) de gemeentes Boulogne-Billancourt, Meudon, Sèvres en Clamart. Al met al telt het totale verzorgingsgebied ongeveer 480.000 inwoners. Het gebied is relatief welvarend en het gemiddelde jaarlijks besteedbare inkomen ligt € 8.500 boven het gemiddelde van Ile de France (de regio waarin Parijs en zijn voorsteden liggen), en hiermee dus ook ver boven het Franse gemiddelde.

EEN STERKE BASIS IN DE DAGELIJKSE BOODSCHAPPEN

Om beter te kunnen inspelen op wensen van de consumenten wordt ongeveer een keer per elke twee à drie jaar voor alle Franse winkelcentra onderzoek gedaan onder bewoners van het verzorgingsgebied en bezoekers van het centrum. Uit onderzoek in 2005 bleek dat vooral de hypermarkt een sterke trekker is van het centrum. Onder de bezoekers doet 85% het merendeel van de dagelijkse boodschappen in het centrum. Een groot deel van de bezoekers komt dan ook gemiddeld een of meerdere dagen per week in het centrum. Behalve van de Auchan hypermarkt wordt vooral gebruikgemaakt van het aanbod van diensten. Voor de niet-dagelijkse boodschappen toont het centrum een iets ander beeld. Slechts 43% van de bezoekers verklaarde het merendeel van hun niet-dagelijkse boodschappen in Les Trois Moulins te doen. Dit is enerzijds te verklaren door het ruime aanbod dat met name het nabijgelegen centrum van Parijs op dit gebied heeft, anderzijds vonden zowel bezoekers als bewoners van het verzorgingsgebied de keus in het centrum niet toereikend, met name op het gebied van kleding. Ook op andere punten scoorde het centrum niet optimaal. De uitstraling van het centrum en vooral van de parkeergarage werd als niet optimaal ervaren. Ook het aanbod en de uitstraling van de Auchan hypermarkt vond men tekortschieten, zeker gezien het goede imago dat Auchan gewoonlijk op dit gebied heeft.

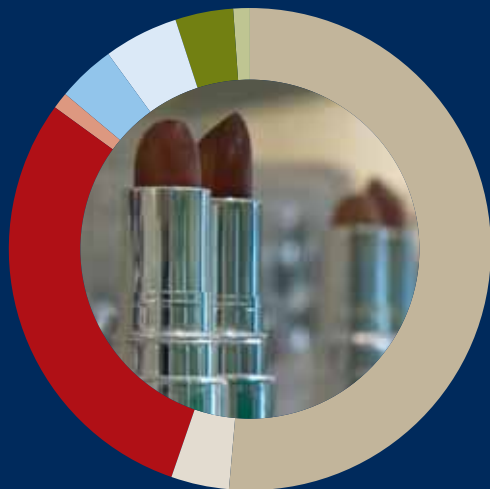
VERSTERKING VAN HET CENTRUM

Tijd voor actie: de resultaten van het onderzoek gaven duidelijk aan dat er voor Les Trois Moulins nog wel wat verbeterpunten waren. Een van de eerste aanpassingen die zijn gedaan, is het verbeteren van de huurdersmix onder meer door het binnenhalen van H&M als trekker en als belangrijke huurder. De komst van H&M in 2007 is van meet af aan een succes geweest en de behaalde omzetten liggen boven de verwachtingen van de retailer. Bovendien wordt hiermee een nieuwe doelgroep aangeboord. Uit het meest recente onderzoek onder de bezoekers dat in september 2008 is afgenomen, bleek dan ook dat een nieuw type bezoeker klant is geworden en dat naast het doen van dagelijkse boodschappen, nu ook meer klanten met een ander doel komen. Als gevolg hiervan zijn de netto-huurinkomsten over 2008 met circa 11% toegenomen.

De Auchan hypermarkt wordt momenteel uitgebreid en ondergaat een facelift. De dagelijkse boodschappen blijven de basis van het centrum en op deze manier kan Auchan beter inspelen op de verwachtingen van zijn klanten. Ook de algemene uitstraling van het centrum wordt aangepakt; er wordt nieuwe verlichting geïnstalleerd en de entrees van het centrum worden onder handen genomen. Daarnaast krijgt het winkelcentrum een compleet nieuwe ingang. Speciale aandacht is besteed aan de parkeergarage waar structurele renovaties zijn uitgevoerd en een extra in- en uitgang is gecreëerd voor het verkeer om de doorstroming te bevorderen. De volgende slag die wordt gemaakt, is ervoor zorgen dat de klanten zich (nog) meer welkom voelen in Les Trois Moulins. Op basis van de wensen van de klanten die naar voren kwamen in het meest recente onderzoek, zijn en worden aanvullende maatregelen genomen. Zo kunnen klanten met kinderen gebruikmaken van Boobaloo-winkelwagentjes. Dit zijn winkelwagentjes in de vorm van auto's waar de kinderen in kunnen zitten en waar de ouders tegelijkertijd hun boodschappen in kwijt kunnen. Er wordt een ontvangstbalie gecreëerd, waar klanten met hun vragen terecht kunnen en er wordt gewerkt aan een nieuwe website. Op al deze manieren wordt geluisterd naar de wensen van de klanten en wordt de positie van het centrum in zijn verzorgingsgebied verder verstevigd.

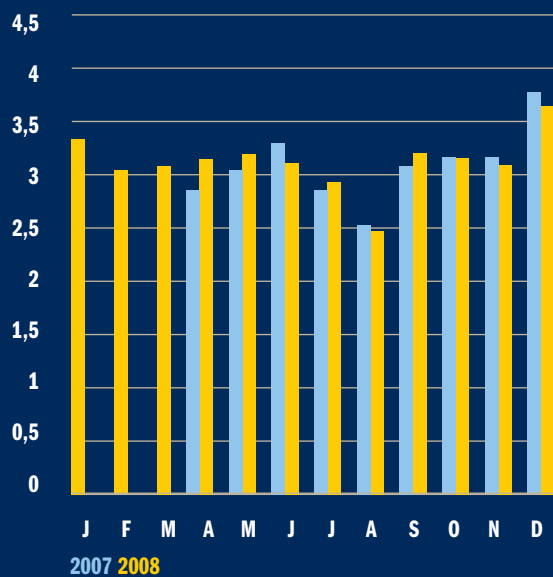


BRANCHE-INDELING NAAR M²
INCLUSIEF AUCHAN HYPERMARKT



LEVENS MIDDELEN	52%
HORECA	4%
KLEDING EN SCHOEISEL	30%
HUIS, TUIN EN KEUKEN	1%
VRIJETIJDARTIKELN	4%
PERSOONLIJKE VERZORGING	5%
DIENTEN	4%
VRIJETIJD BESTEDING	1%

BEZOEKERSAANTALLEN PER MAAND X 100.000



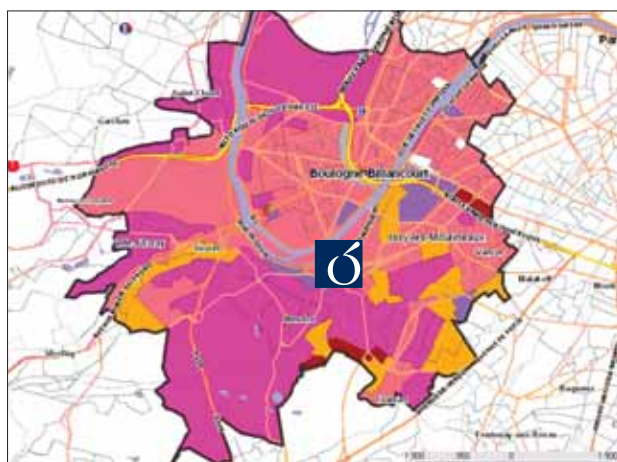
SHOPPING CENTER MANAGER
FLORENT VALLON:

‘We wilden ons graag meer bezighouden met de wensen van de klant en de consument. Een van de belangrijkste wensen was het aanpassen van de parkeergarage, onder andere door het creëren van een betere circulatie van het verkeer en meer parkeergemak. Dit hebben we aangepakt met een renovatie en daarnaast is een toegangscontrole ingesteld om er zeker van te zijn dat we onze klanten bedienen en niet de bezoekers van het nabijgelegen tramstation. Daarnaast worden er een ontvangstbalie en een babyverschoonruimte gecreëerd en hebben we Boobaloo-winkelwagentjes geïntroduceerd. Al deze aanpassingen komen direct voort uit de wensen van onze klanten. Het gaat er uiteindelijk om hen tevreden te stellen.’



FOCUS OP DE CONSUMENT

LES TROIS MOULINS, ISSY-LES-MOULINEAUX



Bron: Experian Business Strategies France

- ☒ WERELDWIJZE INTELLIGENTSIA
- ☒ WELVAREND EN CULTUUR
- ☒ WELVARENDE OUDEREN EN TRADITIONELEN
- ☒ LOKALE WORTELS MET TECHNISCHE BANEN
- ☒ JONGE GEZINNEN IN DE VOORSTAD
- ☒ STEDELIJKE SENIOREN
- ☒ KLEINE HUISHOUDENS IN STADJES
- ☒ STUDENTEN EN STARTERS
- ☒ WERKENDE MIDDENKLASSE
- ☒ WORSTELLENDE GEZINNEN
- ☒ WERKENDE TRADITIE
- ☒ AMBACHTSLIEDEN, HANDELAARS EN GEPENSIONEERDEN
- ☒ WERKENDE GEZINNEN EN BOEREN
- ☒ LANDELIJKE TRADITIE
- ☐ NIET BESCHIKBAAR

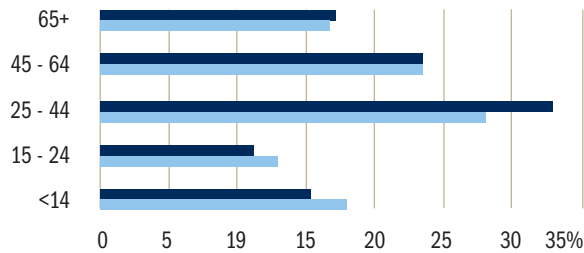


Winkelcentrum Les Trois Moulins is gelegen in het zeer stedelijke Ile de France, nabij de Franse hoofdstad. Ile de France is de meest dichtbevolkte regio van Frankrijk. Het verzorgingsgebied bestaat uit zo'n 480.000 inwoners, verdeeld over ongeveer 230.000 huishoudens.

De werkloosheid is benedengemiddeld en het gemiddelde inkomen per huishouden ligt met bijna € 42.000 ruim boven het gemiddelde van Frankrijk en de regio.

LEEFTIJDOPBOUW

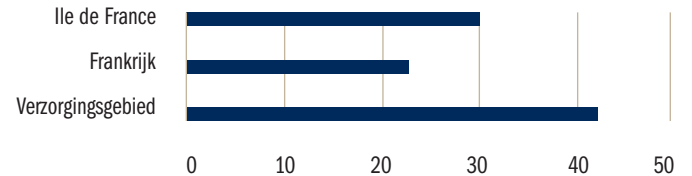
VERZORGINGSGEBIED FRANKRIJK



Het verzorgingsgebied bestaat uit relatief veel 25-44-jarigen en ten opzichte van het Franse gemiddelde wonen er weinig jongeren in het verzorgingsgebied.

Het gemiddelde huishouden bestaat uit twee personen. Er wonen relatief veel singles in het verzorgingsgebied, met name jonge singles (<30 jaar).

GEMIDDELD INKOMEN PER HUISHOUDEN (X 1000)



WERELDWIJZE INTELLIGENTSIA

Op basis van verschillende sociaal-demografische en economische gegevens, evenals levensstijlinformatie, is het mogelijk typering van huishoudens te maken en op deze manier het verzorgingsgebied te bestuderen. Het verzorgingsgebied van Les Trois Moulins bestaat – niet verwonderlijk – met name uit ‘stedelijke’ types. Het meest voorkomende type is ‘wereldwijze intelligentsia’. 72,7% van de huishoudens in het verzorgingsgebied behoort hiertoe. Deze ‘wereldwijze Intelligentsia’ bestaan uit hoogopgeleide kosmopolieten, meestal nog vrij jonge singles en stellen. Ze hebben vaak goede banen en dito salarissen.



WELVAREND EN CULTUUR

Een andere groep die bovengemiddeld voorkomt is de groep ‘welvarend en cultuur’. De huishoudens in deze groep zijn iets ouder dan in de groep ‘wereldwijze intelligentsia’ en hebben vaker kinderen, ook zij zijn hoogopgeleid en hebben prima banen. Ze zijn erg geïnteresseerd in cultuur en bezoeken dan ook graag het theater.



ITALIË

-0,6%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 1,5%)



3,5%

INFLATIE
(2007: 2,0%)



2,0%

HUURINDEX
(2007: 1,6%)



-0,4%

**CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN**
(2007: 1,5%)



Door actief center- en verhuurmanagement heeft Corio Italia de bezettingsgraad verder weten te verbeteren tot 98,9% en een 13,4% hogere huur weten te bewerkstelligen op contracten die in 2008 verlengd of vernieuwd zijn (18,5% van totale brutohuurinkomsten).

SEPTEMBER: Corio Italia ontvangt de IPD EuroPropertyAward voor haar uitmuntende prestatie ten opzichte van de IPD-benchmark. Op driejaarsbasis realiseerde Corio Italia de hoogste totale opbrengst.

DECEMBER: acquisitie van de IKEA-winkel naast winkelcentrum Le Gru in Turijn met een bruto verhuurbare oppervlakte van 14.500 m². IKEA zal naar Collegno verhuizen omdat de huidige winkel, gelegen tegenover Le Gru, te klein is voor haar concept. Tot die tijd, naar verwachting halverwege 2009, huurt IKEA haar huidige winkel terug. Daarna zal de winkel worden herontwikkeld en verhuurd aan nieuwe huurders om zo de positie van Le Gru verder te versterken.

MARKT

De Italiaanse economie kreeg in 2008 al snel te maken met de gevolgen van de kredietcrisis en internationale economische afkoeling. Het uitblijven van structurele veranderingen op bijvoorbeeld de arbeidsmarkt komt de concurrentiepositie van Italië niet ten goede. Vanaf het tweede kwartaal kwam de economie in een technische recessie terecht en de gemiddelde groei over het jaar was dan ook 0,6% negatief (2007: +1,5%). De krimp werd veroorzaakt door afnemende consumentenbestedingen, dalende import en export en minder investeringen. Alleen de overheidsbestedingen namen toe ten opzichte van 2007. Na een korte opleving, volgend op het aantreden van de regering-Berlusconi, daalde het consumentenvertrouwen weer snel. In eerste instantie door de hoge olieprijs en hoge inflatie, maar vanaf het laatste kwartaal door de intensivering van de kredietcrisis en het besef van de recessie. Ook al daalde de inflatie in het laatste kwartaal weer sterk, over het gehele jaar kwam de inflatie gemiddeld met 3,5% hoger uit dan in 2007 (2,0%) en net iets boven het gemiddelde van de eurozone van 3,3%. De werkloosheid is opgelopen naar 6,7% (2007: 6,1%). Door een dalend consumentenvertrouwen enerzijds en verminderde toegang tot (de nu ook duurdere) consumentenkredieten, namen de consumentenbestedingen met 0,4% (2007: +1,5%) af.



De teruggang van de consumentenbestedingen was ook te merken in de detailhandelsverkoop. Over het gehele jaar was er dan ook een omzetsdaling van 2,1% (2007: +1,1%). Door de economische ontwikkeling zijn de verkopen in de non-food harder teruggelopen dan in de foodsector. Daarnaast werden wederom vooral de kleine retailers geraakt door omzetsdaling, terwijl bij de grote retailers de teruggang beperkter was. Dit heeft te maken met de nog verder gaande modernisering van de detailhandelsstructuur, waarbij een shift waarneembaar is van dominantie van kleine familiebedrijven naar een toenemend belang voor de internationale ketens. Dit blijkt ook uit het feit dat de omzetten in (middel)grote winkelcentra nog steeds toenemen.

Omdat de detailhandelsbestedingen zich relatief gunstig ontwikkelen in winkelcentra, blijft de vraag naar winkelruimte in dominante winkelcentra op goede locaties gezond. Dit betekent dat de huren op deze locaties dan ook stabiel blijven of nog licht stijgen. Deze ontwikkeling is te danken aan de genoemde modernisering binnen de retailmarkt. Door de verslechtering van het economische klimaat zullen de verschillen tussen A- en secundaire locaties, zowel in huurdersvraag als in huurgroei, in toenemende mate duidelijk worden. Het beschikbare aantal vierkante meters winkelvoorraad in winkelcentra blijft achter bij het Europese gemiddelde, al blijven er grote verschillen tussen het noorden en het zuiden. Er is een ruime pijplijn met ontwikkelingsprojecten, waarbij een aanzienlijk deel van de activiteiten in de zuidelijke provincies is gepland. Het gaat hier vooral om de traditionele door een hypermarkt

-2,1%

**NOMINALE GROEI
DETAILHANDELS-
BESTEDINGEN
(2007: 1,1%)**



52 MLN

BEZOEKERSAANTAL

98,9%

**BEZETTINGSGRAAD
(2007: 98,3%)**



18,2%

**NETTOHUIRGROEI
(2007: 51,0%)**

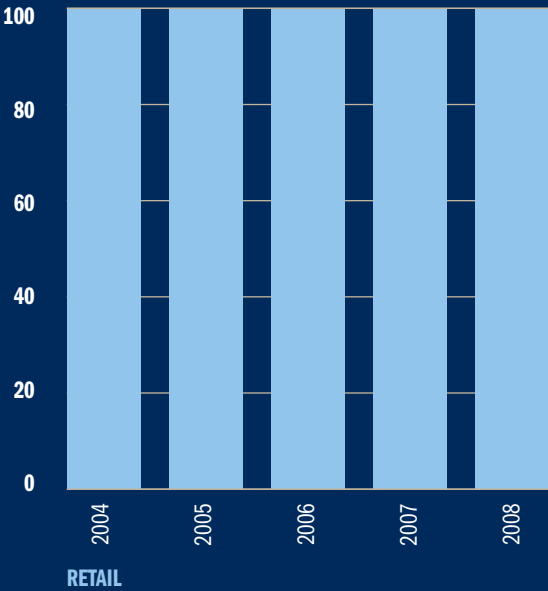


gedomineerde projecten. De verwachting is dat een aantal projecten zal worden uitgesteld, wegens duurdere en lastig te verkrijgen financiering.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Italiaanse winkelcentraportefeuille is enigszins toegenomen van € 1.110,2 miljoen ultimo 2007 tot € 1.128,3 miljoen ultimo 2008. Deze toename is de resultante van de acquisitie van de IKEA-winkel bij Le Gru (€ 46,2 miljoen, inclusief acquisitiekosten), investeringen in de portefeuille en de pijplijn (€ 4,1 miljoen) enerzijds en de afwaardering van bestaande objecten (-€ 32,2 miljoen) anderzijds. Door de acquisitie van de IKEA-winkel bij Le Gru is de totale winkelruimte in eigendom en beheer van Corio Italia toegenomen tot ruim 197.200 m². Le Gru is een dominant winkelcentrum op een strategisch sterke locatie in de stad Turijn. De acquisitie van de IKEA-winkel stelt Corio Italia in staat Le Gru nog sterker neer te zetten als winkelbestemming met een totale bruto verhuurbare vloeroppervlakte van ongeveer 80.000 m², waarvan 46.500 m² in eigendom en beheer van Corio. Er hebben geen desinvesteringen plaatsgevonden.

SECTORALE SPREIDING IN WAARDE ITALIË (%)



OPERATIONELE KOSTEN ITALIË (%)



- BELASTING
- ONDERHOUD
- NIET-DOORBELASTE SERVICEKOSTEN
- OPERATIONELE MANAGEMENTKOSTEN
- OVERIGE



De herwaardering over 2008 bedroeg € 32,2 miljoen negatief of -2,8% (2007: +15,3%) ten opzichte van de boekwaarde voor herwaardering ultimo 2008. De herwaardering was een resultante van huurstijging enerzijds en een stijgende rendementseis anderzijds. Over het algemeen waren er weinig vergelijkbare transacties ter onderbouwing van de taxaties. De Italiaanse taxateurs hebben in het algemeen een stijging van de vereiste rendementen van 25 tot 65 basispunten aangenomen afhankelijk van de kwaliteit en dominantie van het winkelcentrum, de locatie en de regionale verschillen. De netto-aanvangsrendementen van eersteklas winkelcentra liggen rond de 5,5 – 5,75%, terwijl voor secundaire centra netto-aanvangsrendementen van rond de 7% van toepassing zijn. Door de goede, stabiele kwaliteit van de Corio centra en de daaruit voorkomende cashflows, is de rendementsstijging voor Corio centra beperkt gebleven tot de onderkant van de genoemde range. Voor de objecten Globo en Udine was de huurstijging zelfs nog groter dan de opwaartse yieldshift, zodat deze objecten nog enigszins in waarde stegen. Het theoretische nettorendement van Corio's winkelcentra in Italië is als gevolg van de onzekerheid in de markt gestegen van 5,3% ultimo 2007 tot 5,6% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

De theoretische huur is over 2008 met € 10,3 miljoen of 18,4% gestegen tot € 66,2 miljoen. Deze toename komt vooral tot stand doordat het winkelcentrum Campania nabij Napels in 2008 het gehele jaar in operatie

3,3%

'LIKE-FOR-LIKE'
(2007: 5,8%)



€ 4,1^{MLN}

INVESTERINGEN
(2007: € 29,3 MLN)



€ 1.128^{MLN}

WAARDE*
(2007: € 1.110 MLN)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

-2,8%

HERWAARDERING*
(2007: 15,3%)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND



was, terwijl het in 2007 pas vanaf de opening in september aan het resultaat heeft bijgedragen. De feitelijke toename van de theoretische huurinkomsten als gevolg van Campania bedroeg € 13,1 miljoen, hetgeen voor € 5,1 miljoen teniet wordt gedaan door het ontvangen van sleutelgeld voor Campania in het vierde kwartaal van 2007; het netto-effect op de theoretische huurinkomsten over 2008 was dus € 8,5 miljoen. Bovendien is in december 2008 de IKEA-winkel bij Le Gru aangekocht dat nog voor € 0,1 miljoen heeft bijgedragen. Naast de gebruikelijke indexatie van de huurcontracten zijn de brutohuurinkomsten met 13,4% (2007: 23,0%) gestegen door verlenging en vernieuwing van de huurcontracten die 18,5% (2007: 13,2%) van de brutohuurinkomsten representeren. Deze goede huurprestaties hebben zich vooral voorgedaan in Le Gru in Turijn, Citta'Fiera in Udine en Globo in Busnago. De leegstand is gedurende het verslagjaar verder afgenomen; de EPRA bezettingsgraad is toegenomen tot 98,9% (2007: 98,3%) en in het vierde kwartaal is de bezettingsgraad zelfs 99,5%. De reële leegstand over 2008 is 0% en de strategische leegstand is in de loop van het jaar afgenomen door de herstructurering en verhuur van Globo. Van strategische leegstand is thans nog sprake in Gran Reno in Bologna, dat in 2009 voor een deel geherstructureerd zal worden. De operationele kosten zijn met € 1,2 miljoen gestegen tot € 5,1 miljoen over 2008 (2007: € 3,9 miljoen). Deze toename is met name het gevolg van de exploitatie gedurende het gehele jaar van Campania. Daarnaast zijn de operationele kosten van de standing portefeuille met 14,5% gestegen als gevolg van hogere (interne) verhuurprovisies (vooral Le Gru), onroerendezaakbelasting, een toevoeging aan de voorziening



voor dubieuze debiteuren en gestegen promotiekosten. De dubieuze debiteuren bedragen slechts 1,2% van het totaal dat bij de huurders over 2008 in rekening is gebracht. Per saldo zijn de nettohuurinkomsten met 18,2% of € 9,2 miljoen toegenomen tot € 60,3 miljoen over 2008. Naast de in exploitatie genomen Campania (september 2007), IKEA-Le Gru-winkel (december 2008), kwam dit door de goede verhuurresultaten in Le Gru en Globo. Deze laatste twee genoemde objecten hebben er ook aan bijgedragen dat de 'like-for-like'-nettohuurgroei steeg met 3,3% (2007: 5,8%).

BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

Corio's centra in Italië (exclusief Campania) zijn gedurende 2008 door circa 42 miljoen mensen bezocht, wat een toename van 3,8% betekent ten opzichte van het jaar ervoor. Campania heeft op jaarbasis circa 10 miljoen bezoekers. Dus in totaal hebben Corio Italia's centra 52 miljoen bezoekers. In deze periode is de omzet in Le Gru, GrandEmilia, Globo, Gran Reno en Il Maestrale met 2,9% toegenomen. Dit onderschrijft het eerdergenoemde feit dat de detailhandelbestedingen in dominante winkelcentra zich gunstiger ontwikkelen dan gemiddeld in de Italiaanse markt. De totale huisvestingslasten (huur en servicekosten) voor de huurders bedroegen gemiddeld 9,2% van de omzet, wat gezond te noemen is.

€ 50,3^{MLN}

INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
(2007: € 126,6 MLN)



5,6%

NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT
(2007: 5,3%)



€ 909^{MLN}

PIJPLIJN
(2007: € 924 MLN)



PIJPLIJN

De vaste en variabele pijplijn van Italiaanse winkelcentraprojecten bedraagt ultimo 2008 € 909 miljoen (2007: € 924,4 miljoen, inclusief prospect pijplijn), inclusief € 13,2 miljoen (2007: € 1,0 miljoen) reeds geïnvesteerde bedragen. Alle projecten bevinden zich in de variabele pijplijn omdat bepaalde contracten of vergunningen nog geregeld moeten worden; 19% van deze portefeuille kan nog uitgesteld worden en 81% kan nog geannuleerd worden. De variabele pijplijn bestaat onder meer uit uitbreidingen van het winkelcentra Globo in Busnago en Citta' Fiera in Udine. Daarnaast werkt Corio Italia op exclusieve basis aan een aantal dominante winkelcentra. Deze projecten waren vorig jaar opgenomen in de prospect pijplijn, die dit jaar is geïntegreerd in de variabele pijplijn. Voor deze projecten is het wachten nog op de benodigde vergunning. Teneinde dit proces niet te verstoren, kan Corio thans geen nadere mededelingen over deze projecten doen. Zodra deze vergunningen zullen worden verkregen en de laatste afstemmingen in de onderhandelingen zijn afgerond, zal dit door middel van een persbericht worden bekendgemaakt. In de variabele pijplijn is tevens de herontwikkeling van de IKEA-winkel bij Le Gru voor € 3 miljoen opgenomen, die naar verwachting in de tweede helft van 2010 aan nieuwe huurders opgeleverd zal worden.



TOP 5-HUURDERS CORIO ITALIA

1	MEDIOWORLD	4,3%
2	INDITEX GROEP	2,9%
3	MIROGLIO	2,2%
4	CONBIPEL	1,7%
5	FNAC	1,7%
		12,8% VAN DE TOTALE HUUR

MEDIA WORLD

Voor Corio Italia is Media World de grootste huurder. Media World huurt in meerdere Corio-centra, zowel in Italië als daarbuiten. Media World is een van oorsprong Duits consumentenelektronica-warenhuis dat bestaat sinds de jaren '70. Het concept van Media World bestaat uit een sterke klantgerichtheid en een compleet aanbod tegen lagere prijzen. Eind jaren '80 is Media World zich gaan uitbreiden naar andere landen in Europa, waarbij zij ook andere merknamen als Saturn en Media World heeft geïntroduceerd. Inmiddels heeft zij meer dan 500 vestigingen verspreid over Europa.



LE GRU



MEDIA WORLD



CAMPANIA



GRILLO SPORT

'De Media World in Le Gru heeft in 1997 haar deuren geopend. Met haar uitgebreide assortiment en slimme marketingstrategie heeft de Media World zich bewezen als een van de beste trekkers onder de huurders van Corio Italia en op die manier bijgedragen aan het succes van Le Gru. De verschillende shop-managers die er gedurende de jaren zijn geweest, hebben altijd prettig samengewerkt met het centermanagement en activiteiten verrijkt met waardevolle bijdragen en ideeën.'

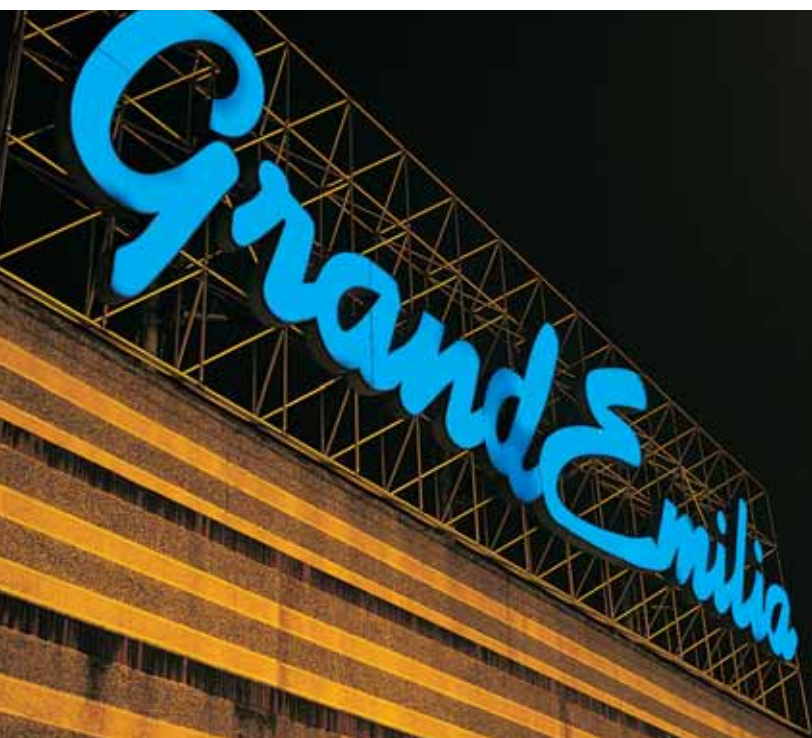
Alessandro Gaviglio, store manager Media World Le Gru: 'Le Gru is de referentie voor moderne detailhandel in de Piemonte-regio. Het centrum onderscheidt zich van de concurrenten door een compleet en kwalitatief goed aanbod en door de marketingstrategie die zich richt op grote culturele activiteiten en op entertainment van families. Het management van Le Gru is dynamisch, toegewijd en werkt goed samen met de huurdersvereniging.'

'Ondanks de complexe layout van de gehuurde ruimte heeft de huurder de winkel fantastisch ingericht, Grillo Sport heeft een multi-brand aanbod van hoge kwaliteit en is in staat hoge omzetten te realiseren door koopkrachtige klanten aan zich te binden. Deze winkel heeft dan ook een enorme toegevoegde waarde voor Campania. De eigenaar is een creatieve ondernemer en is een van de actiefste leden van de huurdersvereniging, waar hij al zijn kennis graag deelt.'

Claudio Grillo, eigenaar Grillo Sport: 'Tot een paar jaar geleden dacht ik altijd alles te weten over winkelcentra en dat er niets meer was wat ik nog kon leren. Tot ik in 2005 kennismaakte met het team van Corio Italia. Ik had het voorrecht om samen te werken met een bedrijf dat moderniteit en efficiency uitstraalt en dat een geweldig professioneel team heeft. De rest is geschiedenis: Campania staat bekend als een van Europa's beste winkelcentra en zonder twijfel hét beste van Zuid-Italië.'

SHOPVILLE GRANDÉMILIA

MODENA, ITALIË



Shopville GrandEmilia is het grootste winkelcentrum in de regio Modena en een van de grootste kwalitatief hoogwaardige winkelcentra in de Emilia Romagna-regio in Italië. Met een omvangrijk verzorgingsgebied en een aantrekkelijk winkelaanbod is GrandEmilia een van de weinige grote regionale verzorgingscentra in de nog in ontwikkeling zijnde Italiaanse winkelmarkt. Het winkelcentrum bestaat uit een overdekte winkelgalerij met als trekker een Ipercoop hypermarkt. De hypermarkt maakt geen deel uit van het eigendom van Corio. De winkelgalerij heeft een omvang van 20.000 m² verdeeld over meer dan 65 winkels, 8 restaurants en 11 dienstverleners. Corio heeft het object verkregen door de acquisitie van de Trema-portefeuille in 2001. Het management van Corio Italia is echter vanaf het begin bij (de ontwikkeling van) het centrum betrokken en heeft het centrum en verhuurmanagement in eigen huis.



Totaal m²	40.200 m²
Corio m²	20.000 m²
Aantal winkels	meer dan 80 winkels, restaurants en diensten
Parkeren	4.100 gratis parkeerplaatsen
Bouwjaar/renovatiejaar	1996
Jaar van aankoop	2001
Typering winkelcentrum	groot regionaal verzorgend centrum
Aantal bezoekers per jaar	6,4 miljoen
Bezettingsgraad ultimo 2008	100%
Waarde ultimo 2008	€ 138,8 miljoen
Netto-aanvangsrendement	5,6%
Grootste huurders	Ipercoop, Media World, Game7, Oviesse





VERZORGINGSGEBIED

GrandEmilia wordt gezien als het meest aantrekkelijke winkelcentrum in de regio van Modena. GrandEmilia ligt ten westen van het centrum aan de rand van de stad Modena. De locatie ligt direct aan de A1-snelweg tussen Milaan en Florence en nabij

het knooppunt met de A22 tussen Modena and Verona. Shopville GrandEmilia heeft hierdoor behalve een goede locatie ook een goede bereikbaarheid en is goed zichtbaar vanaf de snelweg vanuit beide richtingen. Het verzorgingsgebied van GrandEmilia heeft mede hierdoor een omvang van circa 500.000 inwoners en omvat naast de stad Modena zelf circa 20 omliggende steden en dorpen. In het verzorgingsgebied woont een relatief groot aantal gepensioneerden en ouderen in vergelijking tot het Italiaanse gemiddelde. Echter, de bevolking in het verzorgingsgebied is vanaf 1991 met 5% per jaar gegroeid en zal naar verwachting de komende jaren met 3% per jaar blijven groeien. Dit is hoog in vergelijking tot de Italiaanse gemiddelde bevolkingsgroei, die vrijwel nihil is. De regio is een van de meest ontwikkelde en welvarende regio's in Italië. Het besteedbare inkomen in het verzorgingsgebied ligt 18% boven het landelijk gemiddelde en de bestedingen per hoofd liggen 23% boven het landelijk gemiddelde.

De stad Modena heeft bijna 180.000 inwoners en is de op een na grootste stad in de Emilia-Romagna-regio, na Bologna. Modena staat ook bekend als 'De Motor Hoofdstad' refererend aan de beroemde Italiaanse sportautofabrikanten Ferrari, De Tomaso, Lamborghini en Pagani, die hier zijn gevestigd. Modena is een stad met een kwalitatief hoogwaardige levensstandaard en het kwaliteitsniveau van de woningvoorraad en de stedelijke voorzieningen is hoog. Het werkloosheidspercentage is slechts 3% en het bruto nationaal product per hoofd van de bevolking ligt 30% boven het landelijk gemiddelde.

GROTE TEVREDENHEID EN STERKE BRANCHERING

Resultaten van een recentelijk uitgevoerd consumententevredenheidsonderzoek bevestigen dat consumenten GrandEmilia frequenter bezoeken dan ieder ander winkelcentrum in de regio en dat het winkelcentrum relatief hoog scoort op alle aspecten van consumententevredenheid ten opzichte van andere winkelcentra in het verzorgingsgebied. Op een schaal van 0 tot 100 scoort GrandEmilia 89,6. Een belangrijke uitkomst van het onderzoek is dat consumenten niet alleen een bezoek brengen aan GrandEmilia om hun boodschappen te doen maar hun bezoek ook zien als vrijetijdsbesteding en vermaak.

Het winkelcentrum heeft een divers en volledig winkelaanbod. De belangrijkste trekkers buiten de Ipercoop hypermarkt zijn Media World, Game 7 Athletics, Oviessse en de restaurantformule Flunch. De Ipercoop is een van de beste hypermarkten in de regio met een zeer loyale klantenkring. Daarnaast is er in het centrum een grote verscheidenheid aan mode- en schoenenwinkelketens

zoals Motivi, Promod, Oviessse, Conbipel, Geox, Stefanel, Sisley, Benetton, Max & Co, Levi's Store, Timberland en Bata Superstore.

STERK CENTRUM VANAF HET BEGIN

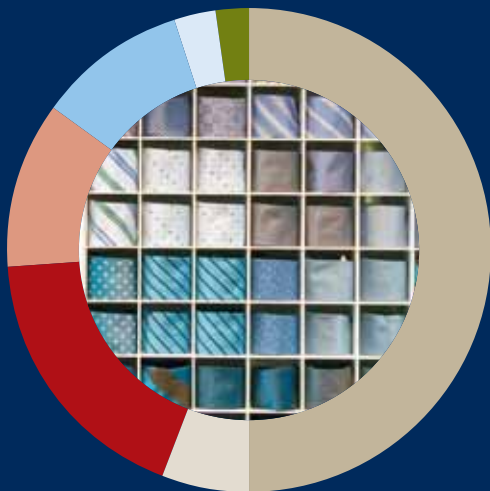
Vanaf de opening was het een succesvol winkelcentrum dat dominant was in een relatief welvarende regio en vandaag de dag is dat nog steeds het geval. GrandEmilia heeft de juiste omvang in relatie tot het verzorgingsgebied en ook de verhouding tussen mediumgrote en kleine winkeleenheden is goed. Het ontwerp en de lay-out van het winkelcentrum zijn van hoog niveau. De lay-out is functioneel en biedt een optimale doorstroming van passanten zonder doodlopende hoeken. Daar het centrum uit één laag bestaat met bovendien ruim voldoende daglichttoetreding via lichtstraten, zijn de operationele kosten voor de huurders relatief laag. GrandEmilia is een zeer efficiënt te managen centrum.

TOCH STREVEN WE NAAR MEER

Het winkelcentrummanagement zal de resultaten van het laatste consumentenonderzoek gebruiken om de positie van het winkelcentrum verder te versterken. Een van de hulpmiddelen om dichterbij de consument uit het verzorgingsgebied te staan is een klantenbestand met ruim 40.000 geregistreerde klanten. In navolging van het consumententevredenheidsonderzoek heeft het management een aantal maatregelen voor verdere verbeteringen opgesteld die variëren van initiatieven op het gebied van vrijetijdsbestedingen en activiteiten, additionele diensten en voorzieningen voor kinderen, tot afvalverzameling en recycling en veiligheid in en om het winkelcentrum. Deze maatregelen zijn volledig in lijn met Corio's beleid met betrekking tot maatschappelijk verantwoord ondernemen.

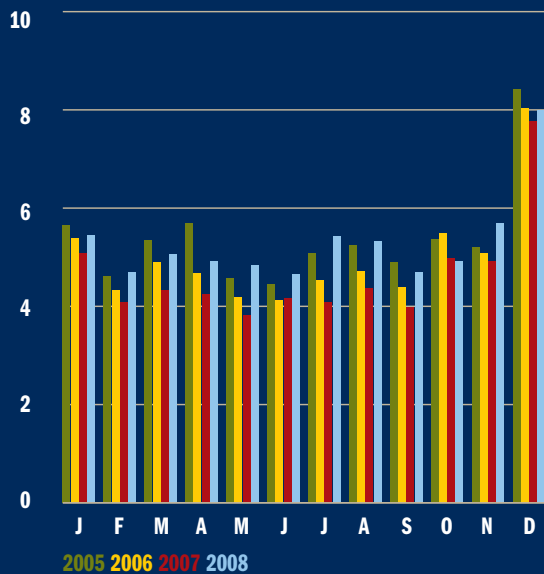


BRANCHE-INDELING NAAR M²
INCLUSIEF IPERCOOP HYPERMARKT



LEVENSMIDDELEN	50%
HORECA	6%
KLEDING EN SCHOEISEL	18%
HUIS, TUIN EN KEUKEN	11%
VRIJETIJDARTIKELN	10%
PERSOONLIJKE VERZORGING	3%
DIENSTEN	2%

BEZOEKERSAANTALLEN PER MAAND X 100.000



SHOPPING CENTER MANAGER
FAUSTO SIMILI:

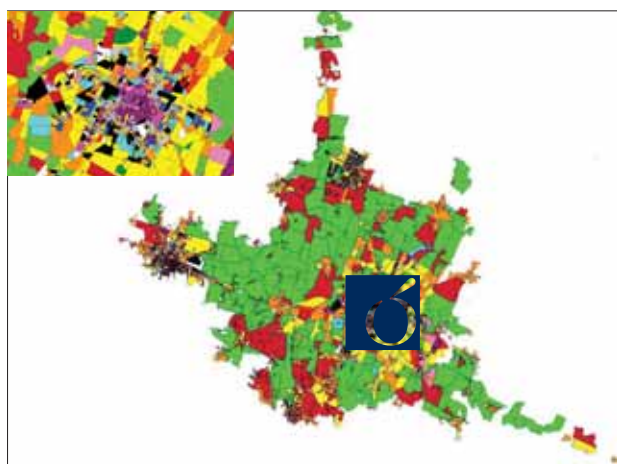
‘We streven ernaar de resultaten van het centrum verder te optimaliseren op basis van de continue feedback die we van onze consumenten vragen op het gebied van voor ons relevante criteria zoals een schoon en veilig winkelcentrum, het aanbod van aanvullende diensten en producten en de aanwezigheid van voldoende vermaak.’





FOCUS OP DE CONSUMENT

GRANDEMILIA, MODENA



Bron: Experian Italy

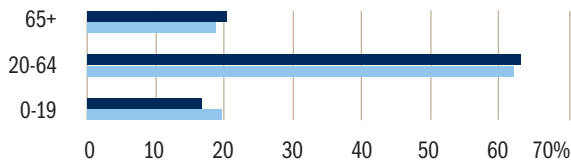
- RIJKE ELITE
- STEDELIJKE APPARTEMENTSBEWONERS
- OUDERE HUISHOUDENS
- MEDEWERKERS IN DE DIENSTVERLENING
- MIDDENKLASSEFAMILIES
- WORSTELLENDE FAMILIES
- COMFORTABELE HUISEIGENAREN
- FABRIEK SARBEIDERS
- INDUSTRIE OP KLEINE SCHAAL
- TOERISME EN TWEEDE HUIZEN
- LANDELIJKE LAGE INKOMENS
- GROTE BOERDERIJEN
- NIET BESCHIKBAAR



Winkelcentrum Shopville GrandEmilia ligt nabij de stad Modena in de Italiaanse regio Emilia Romagna. Het centrum heeft een regionale functie en daarom een omvangrijk verzorgingsgebied dat ongeveer 500.000 personen omvat, verdeeld over ruim 200.000 huishoudens. Naast de stad Modena omvat het gebied een flink aantal omliggende plaatsen. Modena is de tweede stad van Emilia Romagna en tevens de hoofdstad van de provincie Modena. De stad staat bekend om de autoindustrie (Ferrari, Lamborghini etc.) en om haar Balsamicoazijn.

In het verzorgingsgebied wonen relatief weinig jongeren en juist een bovengemiddeld aantal ouderen. Logischerwijs is er dus ook een bovengemiddeld aantal gepensioneerd. Het gemiddelde huishouden bestaat uit 2,5 personen, wat iets lager is dan het Italiaanse gemiddelde. Het verzorgingsgebied kent dan ook relatief veel een- en tweepersoonshuishoudens.

LEEFTIJDOPBOUW VERZORGINGSGEBIED ITALIË



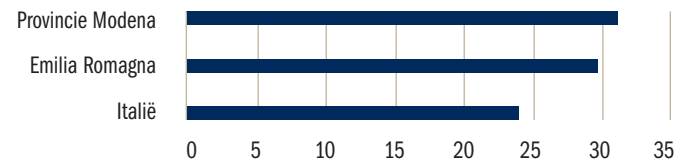
OUDERE HUISHOUDENS

Wat betreft de leefstijltypen van de huishoudens, zijn er veel postcodegebieden waarin de groep ‘grote boerderijen’ dominant is, het gaat hier echter (zoals valt te verwachten) om dunbevolkte postcodegebieden en als wordt gekeken naar hun aandeel in het totaal aantal huishoudens in het verzorgingsgebied, dan is dit een stuk minder. Een groep die, niet verrassend, veel voorkomt in het verzorgingsgebied is de groep ‘oudere huishoudens’, zeker in vergelijking met Italië in zijn geheel.

De ‘oudere huishoudens’ zijn vaak een- of tweepersoons-huishoudens in appartementen. In het verzorgingsgebied van GrandEmilia komt met name de subgroep ‘oudere stellen in ruime appartementen’ veel voor. Deze subgroep leidt een comfortabel gepensioneerd leventje en is erg betrokken bij hun omgeving en burens.

Het verzorgingsgebied van winkelcentrum Shopville GrandEmilia is relatief welvarend. Er zijn geen exacte gegevens bekend van het verzorgingsgebied zelf, maar het gemiddelde inkomen van zowel de regio Emilia Romagna als de provincie Modena ligt ruim boven het Italiaanse gemiddelde. Daarnaast is de bevolking relatief hoog opgeleid en is de werkloosheid een stuk lager dan in geheel Italië.

BNP PER CAPITA (PRIJSPEIL 2005) X 1000



STEDELIJKE APPARTEMENTSBEWONERS

Dieper ingaand op het ‘primaire verzorgingsgebied’, de stad Modena en zijn nabije omgeving komen de groepen ‘rijke elite’ en ‘stedelijke appartementsbewoners’ veel voor. Met name de laatste groep is bovengemiddeld aanwezig. De over het algemeen stellen en singles wonen meest in appartementengebouwen in de buitenwijken van de stad. Ze zijn relatief hoogopgeleid en welvarend.

In het verzorgingsgebied komen ook de ‘medewerkers in de dienstverlening’, de ‘comfortabele huiseigenaren’ en de ‘fabrieksarbeiders’ bovengemiddeld voor. Al met al kent het verzorgingsgebied van GrandEmilia een divers publiek.



SPANJE

1,2%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 3,7%)



4,1%

INFLATIE
(2007: 2,8%)



2,7%

HUURINDEX
(2007: 3,3%)



0,9%

**CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN**
(2007: 3,5%)



Door actief center- en verhuurmanagement heeft Corio España de bezettingsgraad met 95,6% op een relatief hoog niveau weten te houden en een 13,3% hogere huur kunnen bewerkstelligen op contracten die in 2008 verlengd of vernieuwd zijn (11,8% van de totale brutohuurinkomsten). Dit ondanks verslechterende economische omstandigheden en onder druk staande consumptieve bestedingen in Spanje.

FEBRUARI: benoeming van Iñigo Yllera Ceballos als directeur van Corio España. In mei volgt hij John van Haaren op, die dan CEO van Corio Nederland Retail wordt.

SEPTEMBER: winkelcentrum Sexta Avenida wint de prijs voor 'Beste herinrichting van een winkelcentrum' van de Asociación Española de Centros Comerciales, de Spaanse afdeling van de ICSC.

MARKT

De in 2007 ingezette, afnemende economische groei heeft zich in 2008 verder doorgezet en kwam gemiddeld op 1,2% uit, nog net iets boven het gemiddelde van de eurozone van 0,7%. De gevolgen van de kredietcrisis waren in Spanje al eerder merkbaar omdat deze samenviel met toenemende structurele onevenwichtigheden. Zo werd een correctie in de huizenmarkt, die reeds lang werd verwacht, nu pijnlijk voelbaar. De laatste twee kwartalen van het jaar was er sprake van een negatieve 'kwartaal op kwartaal'-groei en het land bevindt zich nu officieel in een recessie. De daling van het consumentenvertrouwen zette in 2008 dan ook verder door, met name vanwege een negatiever economisch sentiment. De snel oplopende werkloosheid draagt daar ook aan bij. Waar de werkloosheid over 2007 nog gemiddeld 8,5% bedroeg, is deze in 2008 opgelopen naar gemiddeld 10,8%. Vooral in de laatste twee kwartalen is de werkloosheid sterk gestegen, mede omdat de twee belangrijkste sectoren qua werkgelegenheid hard worden geraakt door de recessie, namelijk de bouw en het toerisme. Dit alles heeft er ook toe geleid dat de consument zijn hand op de knip heeft gehouden: de groei in consumentenbestedingen was met 0,9% een stuk lager dan in 2007 (3,5%). De inflatie was met 4,1% iets hoger dan in 2007 (2,8%).

De detailhandel presteerde minder goed dan het afgelopen jaar en de omzet nam met 2,5% af. De non-foodsector werd hierbij harder getroffen dan de foodsector. Vooral de verkoop van huisgerelateerde producten viel terug; dit



hangt ook samen met de verslechterende huizenmarkt. Kleine retailers hebben het moeilijk. De vraag naar goede winkelruimte blijft echter intact, waardoor de markthuren op goede locaties stabiel blijven, waar in het algemeen de huren onder neerwaartse druk staan.

Het afgelopen jaar is er wederom een groot aantal nieuwe projecten uit de pijplijn gekomen en geopend, waardoor de voorraad beschikbare winkelruimte opnieuw is gegroeid. Er blijven regionale verschillen in winkelaanbod. In sommige regio's is er flink wat concurrentie tussen verschillende projecten. Die concurrentie is verder aangescherpt door de veranderende economische omstandigheden. Dit heeft ertoe geleid dat op meer secundaire locaties, nieuwe projecten geopend zijn met een soms hogere leegstand en lagere huur dan verwacht. De huidige pijplijn aan projecten blijft een van de grootste van Europa, al is de verwachting dat veel projecten uitgesteld of geannuleerd zullen worden in verband met moeilijker te verkrijgen financiering en het ontbreken van een gezonde vraag.

PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Spaanse retailportefeuille is afgenomen van € 546,7 miljoen ultimo 2007 tot € 482,1 miljoen ultimo 2008. Er is voor een totaalbedrag van € 1,7 miljoen in de portefeuille en de pijplijn geïnvesteerd, met name in Maremagnum in Barcelona. Gezien het feit dat er gedurende het boekjaar verder geen mutaties in de porte-

-2,5%

NOMINALE GROEI
DETAILHANDELS-
BESTEDINGEN
(2007: 4,1%)



50 MLN

BEZOEKERSAANTAL

95,6%

BEZETTINGSGRAAD
(2007: 96,8%)



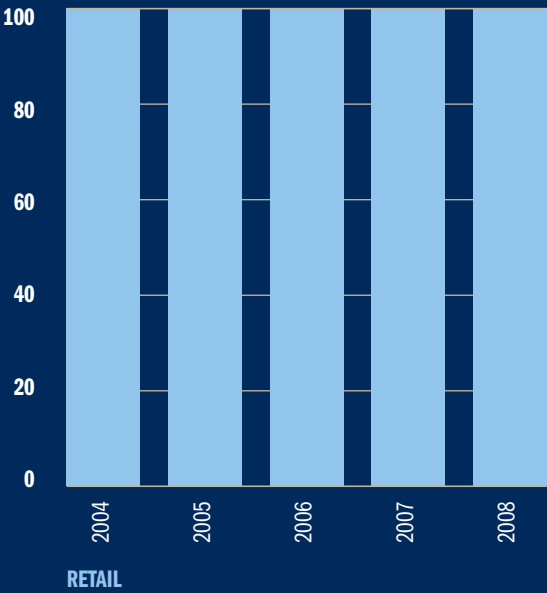
0,3%

NETTOHURGROEI
(2007: 21,0%)



feuille hebben plaatsgevonden, is de rest van de daling geheel te wijten aan negatieve herwaarderingen. Deze herwaarderingen leverden een negatief resultaat van € 66,3 miljoen ofwel een daling van 12,1% (2007: +4,3%) ten opzichte van de boekwaarde ultimo 2008 voor herwaardering. Deze waardedaling was vooral het gevolg van hogere rendementseisen. Als gevolg van de financiële crises en de economische omstandigheden in Spanje zijn de door beleggers vereiste rendementen (aanvangsrendementen) gestegen met circa 100 tot 125 basispunten. Hoewel er in 2008 sprake was van minder transacties, wordt over het algemeen aangenomen dat ultimo 2008 de netto-aanvangsrendementen variëren tussen circa 6,0% - 6,25% voor eersteklas winkelcentra tot 8% voor secundaire winkelcentra. Voor alle winkelcentra van Corio in Spanje was er nog sprake van huurstijgingen. Alleen de inkomsten van de parkeergarage bij winkelcentrum Maremagnum stonden in het vierde kwartaal onder druk voornamelijk door de verminderde bereikbaarheid van de garage als gevolg van wegwerkzaamheden. De geringste afwaarderingen deden zich voor bij dominante binnenstedelijke winkelcentra, zoals Maremagnum in Barcelona en Gran Via de Hortaleza in Madrid. Naast de algemeen hogere rendementseis kan de waardedaling van Maremagnum verklaard worden door lagere parkeerinkomsten in het vierde kwartaal van 2008. Echter de afwaarderingen waren relatief het grootst voor de centra met plannen voor herontwikkeling en uitbreiding te weten La Loma in Jaen en El Ferial in Parla. Ondanks de goede huurontwikkeling in La Loma is vooral de waarde van de toekomstige uitbreiding,

SECTORALE SPREIDING IN WAARDE SPANJE (%)



OPERATIONELE KOSTEN SPANJE (%)



- BELASTING
- ONDERHOUD
- NIET-DOORBELASTE SERVICEKOSTEN
- OPERATIONELE MANAGEMENTKOSTEN
- ERFPACHT
- OVERIGE



die zowel vorig jaar als dit jaar in de waardering was opgenomen, afgenomen. Dit reflecteert de hogere risicopremie voor ontwikkelingsprojecten. De netto theoretische aanvangsrendementen van de Corio portefeuille zijn met circa 100 basispunten gestegen van 5,5% ultimo 2007 tot 6,5% ultimo 2008.

HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

In 2008 waren de theoretische huurinkomsten in Spanje met € 35,1 miljoen, € 1,2 miljoen of 3,5% hoger dan over 2007. Deze hogere theoretische huur kwam tot stand door indexatie met 2,7% (€ 0,9 miljoen) van de lopende huurcontracten, afsluiten van nieuwe huurcontracten (€ 0,5 miljoen) en hogere omzethuur (€ 0,1 miljoen) enerzijds en lagere overige huurinkomsten (€ 0,4 miljoen) door eenmalige inkomsten in 2007 voortkomend uit de acquisitie van Maremagnum anderzijds. Het verhuurteam heeft gedurende het jaar wederom goede nieuwe huurcontracten weten af te sluiten: de brutohuurinkomsten zijn met 13,3% (2007: 13,7%) gestegen door verlenging en vernieuwing van de huurcontracten die 11,8% (2007: 14,8%) van de brutohuurinkomsten representeren. Deze positieve huurresultaten werden voornamelijk geboekt in Sexta Avenida in Madrid, Txingudi in Irun, Ruta de la Plata in Cáceres en La Loma in Jaén. De bezettingsgraad (EPRA) van de Spaanse winkelcentrumportefeuille is wel enigszins afgenomen van 96,8% over 2007 naar 95,6% over 2008, hetgeen echter gegeven de huidige economische situatie in Spanje nog een goede prestatie is. Wel liep de leegstand in de loop van het jaar op tot

0,3%

'LIKE-FOR-LIKE'
(2007: 10,0%)



€ 1,7^{MLN}

INVESTERINGEN
(2007: € 7,5 MLN)



€ 482^{MLN}

WAARDE*
(2007: € 547 MLN)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND

-12,1%

HERWAARDERING*
(2007: 4,3%)



* IN 2008 EXCL. LAND
IN 2007 INCL. LAND



5,5% gemiddeld over het vierde kwartaal. Gemiddeld over het jaar is de reële leegstand met 40 basispunten en de strategische leegstand met 80 basispunten toegenomen. Van strategische leegstand is sprake in Maremagnum waar aan een nieuwe invulling van de bovenste verdieping wordt gewerkt en La Loma dat gerenoveerd en uitgebreid zal gaan worden. De werkzaamheden zullen in beide projecten in 2009 aanvangen. De huurderiving door huurvrije perioden nam af van gemiddeld 1,1% van de theoretische huur over 2007 tot 0,6% over 2008. De operationele kosten zijn van € 4,0 miljoen over 2007 gestegen tot € 4,8 miljoen over 2008, ten gevolge van hogere niet-verrekenbare servicekosten, hogere toevoeging aan de voorziening voor dubieuze debiteuren en een eenmalig voordeel in operationele kosten over 2007 (€ 0,15 miljoen). De toename in de niet-verrekenbare servicekosten komt tot stand door de enigszins hogere leegstand, caps op servicekosten die betaald worden door de huurders en de kosten van de parkeervoorzieningen bij Sexta Avenida. Overigens is de debiteurenpositie van Corio España relatief gezond met slechts 2,2% aan uitstaande vorderingen en 1,0% aan dubieuze debiteuren op basis van het totaal dat bij de huurders over 2008 in rekening is gebracht. Per saldo zijn de nettohuurinkomsten min of meer gelijk gebleven op € 28,5 miljoen over 2008. Aangezien er gedurende het boekjaar geen aan- en verkopen hebben plaatsgevonden, bedroeg de 'like-for-like'-nettohuurgroei ook 0,3% (2007: 10,0%).



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

De negen Corio-centra in Spanje zijn gedurende 2008 door ruim 50 miljoen mensen bezocht, wat in lijn met de markt een daling van 1,4% betekende ten opzichte van het jaar ervoor. De bezoekersaantallen van Maremagnum in Barcelona ontwikkelen zich nog steeds zeer positief. Maremagnum haalt ruim 11 miljoen bezoekers, wat voor een centrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van 21.600 m² het hoogste bezoekersaantal per m² van heel Barcelona betekent. Ook de omzetten in de centra ontwikkelen zich in lijn met de omzetten in Spaanse winkelcentra. De totale huisvestingslasten (huur en servicekosten) voor de huurders bedragen gemiddeld 10,4% van de omzet, wat gezond te noemen is. Omzethuur in Spanje bedraagt 4,3% van de bruto potentiële huur.

PIJPLIJN

De pijplijn in Spanje bedraagt ultimo 2008 € 15 miljoen (ultimo 2007: € 65,5 miljoen) inclusief € 0,8 miljoen (ultimo 2007: € 8,9 miljoen) reeds geïnvesteerde bedragen. De pijplijn bestaat uit de renovatie en uitbreiding van een winkelcentrum dat reeds in Corio-eigendom is, te weten La Loma in Jaén. Dit project heeft vertraging opgelopen, door het op zich laten wachten van de medewerking van een partner in de Vereniging van Eigenaren. Het project in La Loma staat ultimo 2008 als 'deferrable' gekwalificeerd in de pijplijn. Het centrum zal worden gerenoveerd en met 4.800 m² worden uitgebreid tot totaal circa 14.500 m². Zodra wij besluiten de werkzaamheden

€ 1,7^{MLN}

INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
(2007: € 7,5 MLN)



6,5%

NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT
(2007: 5,5%)



€ 15^{MLN}

PIJPLIJN
(2007: € 66 MLN)



te starten, naar verwachting in de eerste helft van 2009, is geen uitstel meer mogelijk. De verwachte oplevering zal dan in de eerste helft van 2010 plaatsvinden. De renovatie en uitbreiding van het winkelcentrum El Ferial in Parla zijn tevens uitgesteld. Voor de start van renovatie en uitbreiding van dit project zal het goede moment in de markt worden afgewacht. Daarom is het project thans uit de pijplijn gehaald, maar met het oog op de langetermijnwinstgevendheid van Corio wordt door Corio España wel doorgewerkt aan dit project.



TOP 5-HUURDERS CORIO ESPAÑA

1	INDITEX GROEP	6,5%
2	CORTEFIEL	3,4%
3	O2 WELLNESS	2,1%
4	SIGLA	1,9%
5	SEÑORIO DE SILVA (CHIPIRON)	1,6%
		15,5% VAN DE TOTALE HUUR

KIDDY'S CLASS

De grootste huurder voor Corio España is de Spaanse Inditex Groep. Inditex is een grote, internationaal opererende retailketen met wereldwijd meer dan 3.500 vestigingen, gericht op mode en modeaccessoires, maar ook deels op woonaccessoires. Een aantal bekende merken die onder de vlag van Inditex opereren zijn Zara, Zara Home, Berschka, Massimo Dutti, Pull & Bear, Stradivarius en Kiddy's Class.



GRAN VIA DE HORTALEZA:

'Van alle Inditex-zaken in onze portefeuille willen wij graag de Kiddy's Class in Gran Via de Hortaleza eruit lichten. Het is een kinderkledingwinkel met de laatste mode tegen goede prijzen voor iedereen en een fantastische service. Het vormt een perfecte match met de rest van het aanbod in het centrum en is bovendien een belangrijke huurder om klanten naar het nieuwe deel van het centrum te trekken.'



KIDDY'S CLASS:

'We vinden Gran Via de Hortaleza een erg bruisend centrum met elke dag van de week voldoende publiek. De speciale aandacht die aan marketing wordt besteed, bijvoorbeeld de geweldige en drukbezochte exposities, zorgen voor een goede bekendheid van het centrum.'

TOUS

Een van de nieuwste aanvullingen op het huurdersbestand van Corio España is TOUS in winkelcentrum Sexta Avenida in Madrid. TOUS is een bekend Spaans familiebedrijf dat zich met name richt op juwelen en modeaccessoires in het topsegment zoals tassen en zonnebrillen. Sinds midden 2008 zijn ze gevestigd in Sexta Avenida.



SEXTA AVENIDA:

'TOUS levert met haar bekende en prestigieuze merk een goede bijdrage aan de uitstraling van ons winkelcentrum. De meerwaarde van een familiebedrijf met een heel directe manier van managen wordt bij TOUS goed duidelijk. TOUS levert kwaliteit, fantastische service en heeft een geweldig imago.'



TOUS:

'Sexta Avenida biedt ons een geweldig platform om op grote schaal met ons publiek in aanraking te komen. De uitstraling van het centrum en de bezoekers passen precies bij onze doelgroep en de boodschap die we willen uitstralen. Daarnaast wordt de flexibele en prettige – bijna familiale – relatie met het management zeer op prijs gesteld.'

RUTA DE LA PLATA

CÁCERES, SPANJE



Winkelcentrum Ruta de la Plata is het belangrijkste winkelgebied van Cáceres met een totaalaanbod aan winkels en voorzieningen. Het is optimaal gelegen in de nabijheid van het (historische) stadscentrum en belangrijke uitvalswegen en met goede verbindingen via het openbaar vervoer. In Spanje is er in een aantal regio's en steden nog sprake van een relatief lage voorziening van winkelcentra in termen van m² per 1.000 inwoners. De regio Extremadura met de stad Cáceres is daar een goed voorbeeld van. Een van de belangrijke trekkers van het winkelcentrum Ruta de la Plata is een Eroski hypermarkt, met een verkoopoppervlak van ongeveer 7.500 m². Deze is niet in eigendom van Corio. Een ander belangrijk aspect van het centrum is het ruime modeaanbod, waarbij Zara en Cortefiel twee van de belangrijkste trekkers zijn. In het centrum is ook de grootste bioscoop van Cáceres te vinden. Verhuur en management van het winkelcentrum worden in eigen beheer gedaan door Corio España.



Totaal m²	19.200 m²
Corio m²	8.400 m²
Aantal winkels	52
Parkeren	950 overdekte gratis parkeerplaatsen
Bouwjaar	1993
Jaar van aankoop	2000
Typering centrum	winkelcentrum/stadscentrum met regionale functie
Aantal bezoekers per jaar	5 miljoen
Bezettingsgraad ultimo 2008	100%
Waarde ultimo 2008	€ 37 miljoen
Netto-aanvangsrendement	6,9%
Grootste huurders	Eroski (geen Corio-eigendom), Zara, Cortefiel, Stradivarius, Bioscoop la Dehesa





VERZORGINGSGBIED

Cáceres is gelegen in de regio Extremadura, ten zuidwesten van Madrid. Het is een van de belangrijkste plaatsen van de regio en tevens de hoofdstad van de provincie Cáceres. De stad heeft zo'n 90.000 inwoners en kent een bovengemiddelde

bevolkingsgroei. De stad Cáceres vormt het belangrijkste verzorgingsgebied van Ruta de la Plata, goed voor 71,6% van de bezoekers. Behalve inwoners uit de stad komen er ook graag mensen uit de omliggende dorpen, als Arroyo de la Luz, Torrequemada en Malpartida en in mindere mate uit wat meer afgelegen plaatsen als Plasencia, Badajoz en Mérida. Hoewel het gemiddelde besteedbare inkomen van Cáceres iets lager ligt dan het Spaanse gemiddelde, is het wel hoger dan het gemiddelde van de regio Extremadura. Uit onderzoek blijkt dat de bezoekers van het centrum over het algemeen vrij hoog zijn opgeleid en een modaal of bovenmodaal inkomen genieten.

EEN INTENSIEF GEBRUIKT CENTRUM

Ruta de la Plata is het belangrijkste winkelgebied van Cáceres; de concurrentie blijft beperkt tot enkele hypermarkten en het kleine winkelgebied in het historische centrum van de stad. Dankzij zijn ruime en diverse aanbod wordt het centrum dan ook druk bezocht. 45% van de bezoekers wordt zelfs bestempeld als 'heavy user', wat zeker bovengemiddeld te noemen is. Deze groep maakt gebruik van alle aspecten van het aanbod: de dagelijkse boodschappen worden hier gedaan, er wordt geshopt voor mode, de bioscoop wordt regelmatig bezocht en ook van de horeca wordt gretig gebruikgemaakt.

De gemiddelde bezoekfrequentie onder alle bezoekers is 6,6 keer per maand. Dit is hoog in vergelijking met andere Spaanse winkelcentra. Onder de bezoekers van buiten de stad ligt de gemiddelde bezoekersfrequentie weliswaar lager, maar dit wordt gecompenseerd door een gemiddeld langere verblijfsduur. Ook zijn de bezoekers erg trouw aan het centrum, ze komen er gemiddeld al meer dan 9 jaar. De gemiddelde besteding per bezoek bedraagt bijna € 70,- en ook dit is hoog te noemen in vergelijking met de Spaanse benchmark. Het centrum staat goed bekend in zijn verzorgingsgebied en 90% van de bewoners doet in meer of mindere mate zijn boodschappen in Ruta de la Plata.

VERDER VERSTERKEN VAN HET MODESEGMENT ALS BELANGRIJKE TREKKER BINNEN EEN TOTAALAANBOD VAN VOORZIENINGEN

De modewinkels zijn onder alle groepen gebruikers het meest bezochte segment in het centrum. De kwantiteit en kwaliteit van het modeaanbod mogen dan ook tot de belangrijkste sterke punten van het centrum worden gerekend. Uit onderzoek onder zowel bezoekers als bewoners van het verzorgingsgebied blijkt dat het modeaanbod zeer wordt gewaardeerd. Binnen het verzorgingsgebied is Ruta de la Plata de duidelijke marktleider

op dit gebied en Corio España doet er alles aan dit sterkte punt vast te houden en verder uit te bouwen. Naast het modesegment biedt het centrum ook winkels op het gebied van huis, interieur en speelgoed, evenals parfumerieën, juweliers etc. Een andere belangrijke trekker in het centrum is de Eroski hypermarkt waar 80% van de bezoekers boodschappen doet.

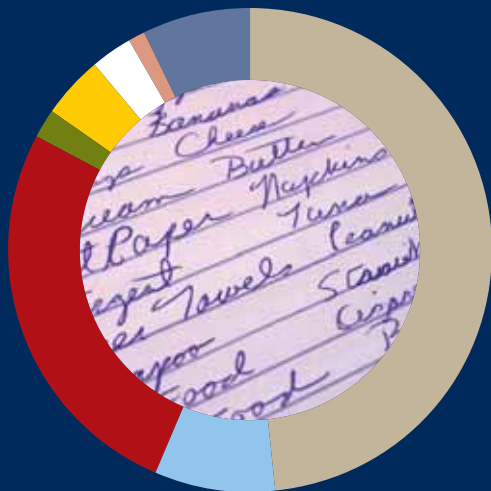
Het centrum is niet alleen zeer populair bij het winkelend publiek, maar ook bij retailers. Er is veel vraag naar winkelruimte in Ruta de la Plata en de bezettingsgraad is dan ook 100%. Behalve het totaalaanbod van winkels worden de goede bereikbaarheid en parkeerfaciliteiten door zowel bezoekers als omwonenden geprezen. Wel bereidt Corio España momenteel een renovatie van het centrum voor om het centrum attractief en up-to-date te houden voor de consumenten. In veel winkelcentra in Spanje worden cinema's vervangen door andere huurders. Echter in Ruta de la Plata wordt de aanwezigheid van de bioscoop op prijs gesteld door het publiek. De bioscoop zal dan ook vooralsnog zeker in het centrum blijven om samen met de restaurants en het familie-entertainment voor belangrijke vrijetijdsvoorziening te zorgen.

Al met al heeft Ruta de la Plata een sterke positie in het gebied en zal het centrum ondanks een eventuele economische recessie klanten blijven trekken door zijn uitgebreide en diverse aanbod. Het centrum voorziet zowel in de dagelijkse voorzieningen als in andere boodschappen. Daarnaast is Ruta de la Plata qua vrijetijdsbesteding een belangrijke ontmoetingsplaats voor de inwoners van Cáceres en mede hierdoor het dominante winkelcentrum in Cáceres.

In 2008 bestond winkelcentrum Ruta de la Plata 15 jaar. Dit moest natuurlijk gevierd worden! Er is een theater show gehouden speciaal voor de jongste bezoekers van Ruta de la Plata en hun ouders en grootouders. Naast de viering van het 15 jarig bestaan werden ook andere activiteiten georganiseerd en gesponsord, waaronder diverse activiteiten voor kinderen, een signersessie met de band Albertucho en een fietswedstrijd om Cacéres, eindigend in Ruta de la Plata.

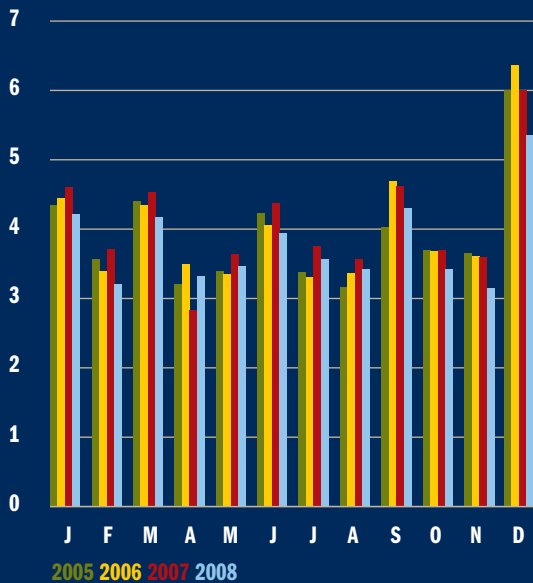


BRANCHE-INDELING NAAR M²
INCLUSIEF EROSKI HYPERMARKT



LEVENSMIDDELEN	48%
HORECA	8%
KLEDING EN SCHOEISEL	26%
HUIS, TUIN EN KEUKEN	2%
VRIJETIJDARTIKELN	4%
PERSOONLIJKE VERZORGING	3%
DIENTEN	2%
VRIJETIJDSEBESTEDING	7%

BEZOEKERSAANTALLEN PER MAAND X 100.000



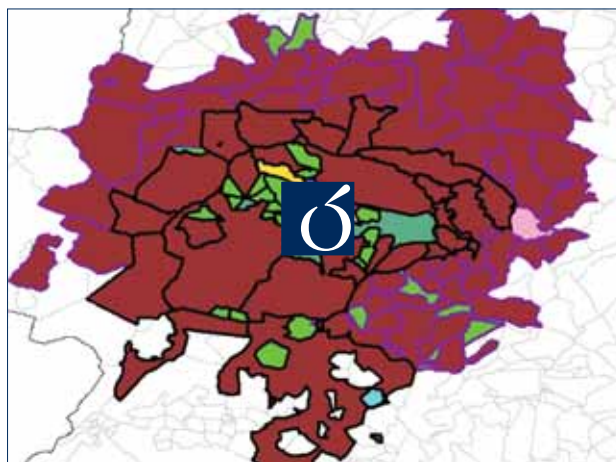
SHOPPING CENTER MANAGER
ROCIO PERÉZ:

‘In 1993, toen ik begon als administratief assistent van Ruta de la Plata, was het centrum nog slechts een mooi project dat net was opgestart. In 2000 heeft Corio het centrum geacquireerd en tegelijkertijd begon hiermee voor mij een nieuwe uitdaging. In 2005 vertrouwde Corio mij het management van het centrum toe, dat al twaalf jaar onderdeel uitmaakt van mijn professionele leven. Hoewel al veel gerealiseerd is, zijn vandaag de dag de dromen, aspiraties en uitdagingen nog even intens als aan het begin in 1993.’



FOCUS OP DE CONSUMENT

RUTA DE LA PLATA, CÁCERES



Bron: Experian Business Strategies España

- ELITE
- STEDELIJK
- PROVINCIAAL SUCCES
- STARTERS
- VOLWASSEN PROFESSIONALS
- TOERISME
- INDUSTRIE
- GEMENGDE GEBIEDEN
- NIET GEKWALIFICEERD
- LANDBOUW
- LANDELIJKE GEBIEDEN
- NIET BEWOONDE ZONES

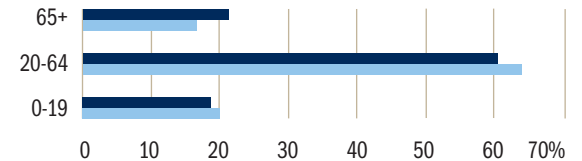


Winkelcentrum Ruta de la Plata is gelegen in Cáceres, een van de belangrijkste steden van de regio Extremadura, nabij Portugal. Extremadura is een regio met een vrij landelijk karakter en wordt gekenmerkt door bijvoorbeeld een lage bevolkingsdichtheid. Van oudsher speelde de landbouw een grote rol in de regionale economie, maar tegenwoordig neemt de dienstensector een steeds belangrijkere plaats in, met name het (eco) toerisme komt steeds verder op.

Gezien het landelijke karakter van de regio, omvat het verzorgingsgebied een groot oppervlak met een relatief klein aantal inwoners, ruim 150.000, waarvan zo'n 90.000 in de stad Cáceres. Dit aantal inwoners is verdeeld over ongeveer 60.000 huishoudens. Ook is er onderscheid te maken tussen het primaire verzorgingsgebied (zwarte lijntjes) met ruim 100.000 inwoners en het secundaire verzorgingsgebied (paarse lijntjes). Daarnaast is er in het gebied een bovengemiddeld aantal 'tweede woningen' te vinden, het gebied is dus een populaire vakantiebestemming. Het landelijke karakter brengt bovendien met zich mee dat het verzorgingsgebied vrij vergrijsd is ten opzichte van Spanje; er wonen relatief veel ouderen, met name in het secundaire verzorgingsgebied.

De regio Extremadura is een van de minst rijke regio's van Spanje, het gemiddeld bnp per hoofd van de bevolking ligt ongeveer een derde lager dan het Spaanse gemiddelde. In de stad Cáceres liggen de inkomsten echter hoger dan in Extremadura in het algemeen. Het bnp per capita ligt hier zo'n 10 tot 20% hoger dan het gemiddelde van de regio.

LEEFTIJDOPBOUW VERZORGINGSGEBIED SPANJE



LANDELIJK GEBIED

Kijkend naar de kaart met dominante huishoudentypes (gebaseerd op socio-economische en lifestyle kenmerken) binnen het verzorgingsgebied wordt eens te meer het landelijk karakter zichtbaar. De meest dominante groep is namelijk 'landelijke gebieden', zij zijn goed voor 36% van de huishoudens binnen het verzorgingsgebied. Voor het secundaire verzorgingsgebied (paarse lijntjes) is dit zelfs 75%. De huishoudens binnen 'landelijke gebieden' zijn vaak vergrijsd en hebben over het algemeen een bescheiden inkomen. Ze zijn vaak erg trots op hun huis en hun huishouden; ze zijn dan ook vaak aan het klussen, poetsen of lekker aan het koken. Er wordt bovengemiddeld veel geld uitgegeven aan verse producten en schoonmaakmiddelen.



STARTERS

Gezien het aantal inwoners van de stad Cáceres vormt deze stad het leeuwendeel van het (primaire) verzorgingsgebied. Hoewel dit niet helemaal blijkt uit de kaart, omdat deze groepen maar in een paar postcodegebieden van het verzorgingsgebied wonen, zijn in het primair verzorgingsgebied de groepen 'elite' en 'starters' oververtegenwoordigd ten opzichte van het Spaanse gemiddelde. De huishoudens in deze groepen profiteren over het algemeen van hoge inkomens en hebben vaak een goede opleiding genoten. De 'starters' (voor het grootste deel 25-35 jarigen) zijn bovendien de meest enthousiaste consumenten van alle groepen. De hypermarkt is een grote favoriet bij deze groep.



TURKIJE

APRIL: grand opening van winkelcentrum Teras Park in Denizli, waarin Corio een 40%-belang heeft. Teras Park heeft 132 winkels verdeeld over een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van circa 46.200 m². Publiekstrekkingen van het centrum zijn de volgende huurders: Carrefour hypermarkt, Winmax, LCW, Teknosa, een bioscoop, een bowling en een foodcourt. Na balansdatum heeft Corio additioneel 11% verworven, wat het belang op 51% brengt en daarmee controle over de operaties.

MEI: Corio krijgt de resterende 70% van winkelcentrum Adacenter in Adapazari geleverd voor een prijs van US dollar 44,8 miljoen. Corio had al een 30%-belang in Adacenter vanaf het moment dat het centrum op 15 december 2007 zijn deuren opende voor het publiek. Het centrum met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van circa 23.400 m² wordt thans door Corio Türkiye gemanaged.

MEI: winkelcentrum 365 in Ankara opent zijn deuren voor het publiek. Het centrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 27.800 m² is verhuurd en wordt gemanaged door Corio Türkiye. 365 verwelkomt zijn bezoekers dagelijks met een Migros supermarkt, Koçtaş (doe-het-zelfzaak), Electroworld, bioscoop, restaurants, foodcourt en enkele nieuwe merken zoals Smyk.

MEI: Corio verwerft een winkelcentrumproject in Malatya, een sterk groeiende stad in Oost-Turkije met circa 400.000 inwoners. In samenwerking met de ACTEUM Group zal een winkelcentrum worden ontwikkeld met een maximaal bruto verhuurbaar vloeroppervlak van circa 54.000 m² en een totaalinvestering van circa € 110 miljoen. Naar verwachting zal het project in de eerste helft van 2011 opengaan.

AUGUSTUS: Corio verwerft een winkelcentrumproject in Tarsus, een stad met circa 300.000 inwoners gelegen in het oostelijke Middellandse Zeegebied van Turkije. In samenwerking met de ACTEUM Group zal een winkelcentrum worden ontwikkeld met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van circa 25.000 m² en een totale investering van circa € 50 miljoen. Naar verwachting zal het project in de eerste helft van 2011 opengaan.

NOVEMBER: Akmerkez start de renovatie van het winkelcentrum. Akmerkez is nog steeds het meest prestigieuze winkelcentrum van Turkije. Echter na 15 jaar behoeft het centrum met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van circa 34.700 m² een facelift. De renovatie voor een totaalbedrag van circa US dollar 25 miljoen zal circa een jaar na aanvang gereed zijn.

DECEMBER: oplevering uit de pijplijn van een grootschalige retailunit van ruim 1.600 m² naast winkelcentrum Adacenter, verhuurd aan een DIY retailer Tekzen.

DECEMBER: Corio zegt de eerder in 2008 aangegane overeenkomsten voor de verwerving van een winkelcentrumproject in de stad Iskenderun-Hatay in het zuiden van Turkije op. Het project met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 55.000 m² was voor circa € 116 miljoen opgenomen in Corio's pijplijn. Gezien de marktontwikkelingen in met name het vierde kwartaal van 2008 waren de overeenkomsten niet langer attractief; het project is ultimo 2008 uit Corio's pijplijn verwijderd.



MARKT

Ook de Turkse economie koelde in 2008 af: de groei bleef met 2,6% achter bij de groei in 2007 (4,8%) en de jaren ervoor (2002-2006 gemiddeld 7% per jaar). Geruime tijd leek de kredietcrisis Turkije niet te raken, immers de banken waren sinds de crisis in 2001 gezond. Echter de gevolgen bereikten Turkije in de reële economie vooral in de tweede helft van het jaar. Door de economische teruggang in Europa, Rusland en het Midden-Oosten nam de export in het vierde kwartaal sterk af. Daarnaast was de binnenlandse vraag in de tweede helft van het jaar aanzienlijk lager. Vooral vanuit het bedrijfsleven nam het vertrouwen aanzienlijk af en daalden de investeringen met 10%.

Ook het consumentenvertrouwen vertoonde gedurende het jaar een neerwaartse trend. Er was een korte opleving aan het eind van de zomer, toen duidelijk werd dat de regerende AK partij van president Gül en premier Erdogan was ontsnapt aan een verbanning uit de politieke arena. Toen kort daarna de gevolgen van de kredietcrisis ook voor Turkije merkbaar werden, zakte het consumentenvertrouwen weer verder in. Het dalende consumentenvertrouwen en het achterblijven van de economische groei zorgden er ook voor dat de groei in consumentenbestedingen met 2,5% achterbleef bij het gemiddelde van 7,1% over de periode van 2002 tot 2007. Na een daling van de werkloosheid in 2006 en 2007 is deze in 2008 weer wat opgelopen naar 10,9% aan het einde van het jaar. Ondanks

2,6%

ECONOMISCHE GROEI
(2007: 4,8%)

10,4%

INFLATIE
(2007: 8,8%)

2,5%

**CONSUMENTEN-
BESTEDINGEN**
(2007: 4,1%)

21^{MLN}

BEZOEKERSAANTAL



de lagere inflatie in de laatste maanden van het jaar kwam de inflatie met gemiddeld 10,4% in 2008 hoger uit dan in 2007 (8,8%). Door de mondiale economische onzekerheid namen buitenlandse investeringen in Turkije af, hetgeen tot een devaluatie van de Turkse lire leidde ten opzichte van de euro en de US dollar.

De Turkse winkelcentrummarkt blijft zich in gestaag tempo ontwikkelen. Gedurende het jaar heeft een relatief groot aantal nieuwe winkelcentra de deuren voor het publiek geopend. Ook de pijplijn blijft omvangrijk, al is ook hier de verwachting dat er projecten zullen worden uitgesteld of geannuleerd in verband met een gebrek aan financiering. Over het algemeen blijft het aanbod van winkelruimte in centra ver onder het Europese gemiddelde, zelfs indien dit wordt gecorrigeerd voor besteedbaar inkomen. Er zijn echter grote regionale verschillen: in sommige gebieden zijn nog geen winkelcentra en in andere deelmarkten werden in een jaar meerdere nieuwe centra geopend, zoals in Ankara. Retailers hadden moeite deze expansie bij te houden omdat hun organisatie hier niet op was ingesteld. Na een sterk eerste halfjaar kwamen de huren ook onder druk door achterblijvende detailhandelsbestedingen enerzijds en de devaluatie van de Turkse lire anderzijds, wat het voor huurders lastig maakt om de huren die in euro's of dollars zijn afgesloten te voldoen. In toenemende mate worden dan ook tijdelijke huurkortingen of andere incentives gegeven, vaak in ruil voor een hoger turnover percentage en ook de te realiseren huren in nieuwe projecten zijn gedaald.

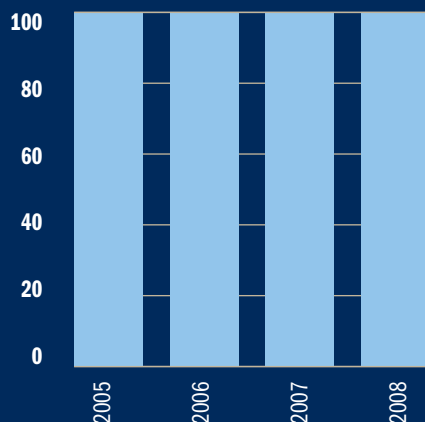
PORTEFEUILLE EN WAARDERING

De waarde van de Turkse portefeuille is afgenomen van € 352,9 miljoen ultimo 2007 tot € 333,4 miljoen ultimo 2008 (inclusief de investeringen in geassocieerde deelnemingen Akmerkez en Teras Park). De groei van de portefeuille kwam tot stand door een aantal acquisities voor een totaalbedrag van € 57,1 miljoen en investeringen in de portefeuille en projecten in de pijplijn voor in totaal € 45,2 miljoen. Daarnaast door de herwaardering van de projecten in volledig eigendom (€ 19,5 miljoen negatief) en mutaties in de geassocieerde deelnemingen (€ 96,2 miljoen negatief).

Ultimo 2007 was € 29,2 miljoen belegd in winkelcentrum 365 in Ankara dat toen nog in ontwikkeling was en in mei 2008 voor het publiek is geopend (zie voor meer informatie de special). De prijs van dit centrum met een bruto verhuurbaar oppervlak van 27.800 m² is relatief laag omdat het is gebaseerd op een 20-jarige erfpacht. Gedurende het verslagjaar is het resterende 70%-belang in Adacenter in Adapazari verworven. Ultimo 2007 was het 30%-belang voor een bedrag van € 17,0 miljoen opgenomen onder investeringen in geassocieerde deelnemingen. In totaal is het project voor € 55,2 miljoen verkregen. Winkelcentrum Adacenter met een bruto verhuurbaar oppervlak van 23.400 m² heeft zijn deuren voor het publiek in december 2007 geopend. Het centrum heeft een primair verzorgingsgebied van circa 350.000 inwoners. Het centrum is goed verhuurd aan bekende internationale en nationale merken zoals Carrefour, Cinemars (bioscopen), C&A, Teknosa, LCW, Deichmann, Mudo, Koton en Benetton. Bovendien heeft

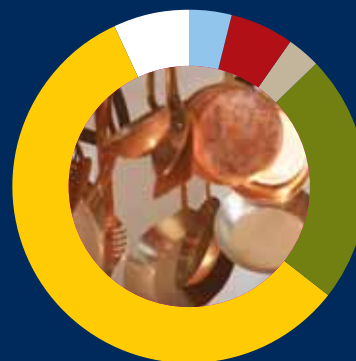
SECTORALE SPREIDING IN WAARDE TURKIJE (%)

RETAIL



OPERATIONELE KOSTEN TURKIJE (%)

BELASTING
ONDERHOUD
NIET-DOORBELASTE
SERVICEKOSTEN
OPERATIONELE
MANAGEMENTKOSTEN
ERFPACHT
OVERIGE



Corio een grootschalige retailunit van ruim 1.600 m² naast winkelcentrum Adacenter gerealiseerd voor € 1,9 miljoen. Deze unit is verhuurd aan een DIY retailer Tekzen, wat tevens een goede trekker voor het centrum is. Corio Türkiye heeft vanaf april 2008 het management en de verhuur van het winkelcentrum op zich genomen.

De belangrijkste investeringen voor een totaalbedrag van € 41,1 miljoen hadden betrekking op de grondacquisities voor de projecten in ontwikkeling in Malatya en Tarsus (zie pijplijn). De resterende € 2,5 miljoen is geïnvesteerd in het operationeel maken van de centra Adacenter en 365.

Corio heeft haar 46,92%-belang in Akmerkez GYO in Istanbul, 40%-belang in Teras Park in Denizli en 25%-belang in het winkelcentrumproject in ontwikkeling Akkoza in Essenyurt (Istanbul) opgenomen onder investeringen in geassocieerde deelnemingen. Investerings in geassocieerde deelnemingen zijn afgenomen van € 317,5 miljoen ultimo 2007 naar € 221,3 miljoen ultimo 2008. De afname komt door het overgaan van het 30%-belang in Adacenter naar de beleggingen in vastgoed (-€ 17,0 miljoen) en de totaalresultaten van de deelnemingen over het jaar (-€ 81,4 miljoen). Voor Akmerkez GYO is een dividend ontvangen van -€ 10,5 miljoen wat in een waardedaling van de deelneming resulteert. Ten slotte hebben er negatieve herwaarderingen plaatsgevonden (€ 96,7 miljoen) en was er sprake van een positief valutaresultaat van € 12,7 miljoen. Corio zal in het eerste kwartaal van 2009 haar belang in Teras Park uitbreiden tot 51%.



De herwaardering in 2008 over de projecten in volledig eigendom bedroeg € 19,5 miljoen negatief of -15,6% ten opzichte van de boekwaarde 2008 voor herwaardering. Inclusief de waarderingen van de geassocieerde deelnemingen (Akmerkez en Teras Park) bedroeg de afwaardering € 116,3 miljoen of -25,9% ten opzichte van de boekwaarde 2008 voor herwaardering. Tot en met het tweede kwartaal had de kredietcrisis nagenoeg geen effect op Turkije, omdat vastgoed met minder vreemd vermogen was gefinancierd en de banken niet of nauwelijks (subprime) hypotheek hadden uitstaan. Het terugtrekken van buitenlandse investeringen had echter in de loop van het jaar een effect op de obligatiekoersen. Dit had, door een gebrek aan voldoende referentie-vastgoedtransacties, ook effect op de rendementseis die in de taxaties wordt gebruikt. Per saldo steeg het percentage waarmee toekomstige cashflows contant worden gemaakt met circa 200 basispunten. Daarnaast had een afnemende groei van de consumentenbestedingen gevolgen voor de omzetten in de winkelcentra. In combinatie met een devaluatie van de Turkse lire ten opzichte van de US dollar en de euro, waarin de contractuele huurverplichtingen zijn vastgelegd, moesten in het vierde kwartaal een aantal huurkortingen worden gegeven. In de taxaties zijn voor de jaren 2009 en 2010 nog additionele huurkortingen opgenomen. Het theoretische nettorendement van zowel de objecten in volledig eigendom als de objecten in geassocieerde deelnemingen, maar exclusief projecten in ontwikkeling, bedroeg 8,2% ultimo 2008.

95,8%

**BEZETTINGSGRAAD
EXCL. DEELNEMINGEN**

14,7%

**NETTOHUURGROEI
(2007: -9,6%)**

6,2%

**'EBIT' AKMERKEZ
(2007: -9,6%)**

€ 333^{MLN}

**WAARDE INCL.
DEELNEMINGEN
(2007: € 353 MLN)**



HUREN EN BEZETTINGSGRAAD

Door het verwerven en het in operatie komen van winkelcentra Adacenter en 365 gedurende het verslagjaar, bedroegen de theoretische huurinkomsten in Turkije € 7,0 miljoen over 2008. In 2008 was winkelcentrum Adacenter 8,5 maanden en winkelcentrum 365 zeven maanden in operatie. Beide centra worden thans gemanaged door Corio Türkiye. Corio Türkiye is ook verantwoordelijk geweest voor de verhuur van 365. Beide centra zijn nog voor de economische teruggang verhuurd (Adacenter in 2007 en 365 in de eerste helft van 2008) en met goede resultaten.

In het vierde kwartaal van 2008 was ook Corio Türkiye door de verslechterende economische omstandigheden genoodzaakt selectief een aantal huurders huurkortingen te geven. De teruglopende consumptieve bestedingen in combinatie met een devaluatie van de Turkse lire, terwijl de huurcontracten in Adacenter in US dollars en in 365 in euro's zijn, resulteerden in een sterk oplopende kostenratio voor onze huurders. Verscheidene huurders vroegen om die reden huurkortingen aan. Corio Türkiye gaat hier heel zorgvuldig mee om; op basis van bezoekersaantallen en omzetgegevens wordt heel selectief, aan huurders die Corio Türkiye van belang vindt te behouden voor haar centra, huurkortingen gegeven. Gemiddeld bedroeg de bezettingsgraad van Adacenter en 365, 95,3%. Door de marktomstandigheden moest bovendien een 18-tal huurcontracten (van de totaal 183 contracten, circa 10%) heronderhandeld of opnieuw verhuurd worden, wat in een 30,4% lagere huur resulteerde in vergelijking met de oor-

spronkelijke huur. De overige operationele kosten bedroegen € 2,9 miljoen, waarin een bedrag van € 1,7 miljoen als erfpachtbetaling voor het winkelcentrum 365 is opgenomen. De operationele kosten zijn met 17,7% van de theoretische huur nog aan de hoge kant als gevolg van de opstartfase waarin de organisatie en de centra zich nog bevinden. Bovendien is zichtbaar dat Adacenter door de ontwikkelaar zonder ervaring in centermanagement is beheerd en hier moest een inhaalslag worden gemaakt. In de eerste operationele maanden is relatief veel aan promotie en marketing uitgegeven om de centra goed in de markt te zetten en bovendien de teruglopende consumentenbestedingen te keren. Aangezien de (naams)bekendheid in Turkije van groot belang is (zie tevens special), heeft Corio Türkiye hier een belangrijke bijdrage aan geleverd boven op hetgeen door de huurders wordt bijgedragen. De operationele kosten, afgezien van erfpacht, zijn in de loop van het jaar afgenomen en het is de verwachting dat deze in de loop van de tijd verder zullen afnemen tot circa 10% van de theoretische huur. Per saldo bedroegen de nettohuurinkomsten € 3,2 miljoen.

Het directe resultaat van geassocieerde deelnemingen is toegenomen van € 14,2 miljoen tot € 15,2 miljoen door de toevoeging van 40% van Teras Park in Denizli en 30% van Adacenter (3,5 maanden), naast de nettoresultaten over het volledige verslagjaar van een 46,92%-belang in Akmerkez in Istanbul.

-25,9%

**HERWAARDERING
INCL. DEELNEMINGEN
(2007: 41,8%)**



€ 102,3^{MLN}

**INVESTERINGEN EN
ACQUISITIES RETAIL
(2007: € 102,2 MLN)**



8,0%

**NETTO-AANVANGS-
RENDEMENT INCL.
DEELNEMINGEN
(2007: 5,8%)**



€ 565^{MLN}

**PIJPLIJN
(2007: € 459 MLN)**



De volledige theoretische huurinkomsten van Akmerkez (€ 37,7 miljoen) bleven over 2008 min of meer gelijk (100%; 2007: € 37,7 miljoen) met het jaar ervoor door indexatie enerzijds en een sterkere euro anderzijds. In het vierde kwartaal van het verslagjaar begon de geplande renovatie van het centrum en liepen in het algemeen in Akmerkez de consumptieve bestedingen terug. In combinatie met de devaluatie van de Turkse lire, waarin de huurders hun inkomsten verkrijgen, ten opzichte van de US dollar, waarin ze hun huurverplichtingen moeten voldoen, was dit aanleiding voor het geven van huurkortingen. Deze kortingen waren in Akmerkez gebaseerd op een cap op de wisselkoers tussen de Turkse lire en de US dollar en vastgesteld op 1,3. Hoewel algemeen werd aangenomen dat de gegeven huurkortingen 25% bedroegen, bleek door de cap op de wisselkoers de gegeven korting in de praktijk 9% over de laatste twee maanden van het jaar te bedragen. De bezettingsgraad over 2008 bedroeg 99%. De leegstand is voornamelijk strategisch van aard in verband met de renovatie die ook een gedeeltelijke rebranchering en verplaatsing van huurders met zich mee zal brengen. Zowel de operationele als de beheerskosten waren in 2008 lager dan in 2007, hetgeen nog versterkt werd door de sterke euro ten opzichte van de US dollar. De operationele kosten zijn met € 7,1 miljoen (2007: € 8,5 miljoen) relatief hoog doordat de huren bruto, dat wil zeggen inclusief servicekosten, zijn gecontracteerd. Per saldo was het operationele resultaat (EBIT) van Akmerkez over 2008 in US dollars 14,3% hoger dan over 2007. In euro's bedroeg het volledige operationele resultaat (EBIT) € 28,2 miljoen wat 6,2% hoger was dan het jaar ervoor (2007: € 26,6 miljoen). Daar de positieve bijdrage van het rente- en



valutaresultaat over 2008 lager was, daalde het directe resultaat van Akmerkez (100%) met 1,1% ten opzichte van 2007 tot € 29,7 miljoen. Corio's aandeel in dit resultaat bedroeg € 13,8 miljoen over 2008. De renovatie voor een totaalbedrag van circa US dollar 25 miljoen wordt uit eigen middelen gefinancierd.

Het directe resultaat van een 30%-belang in Adacenter gedurende 3,5 maanden en een 40%-belang in Teras Park gedurende het verslagjaar bedroeg respectievelijk € 0,3 miljoen en € 1,1 miljoen. In april 2008 heeft Corio het resterende 70%-belang van Adacenter verworven en de resultaten zijn hiervoor weergegeven. De resultaten voor het winkelcentrum Teras Park met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van 46.200 m² zijn teleurstellend. De ontwikkelaar en mede-eigenaar heeft geen ervaring en knowhow van ontwikkeling en management van winkelcentra. Als gevolg hiervan zijn de lay-out, routing en het design van het centrum niet optimaal. Ook de verhuur blijft achter bij de verwachtingen, is de fysieke bezettingsgraad nog slechts 80% en zijn brutohuurcontracten (inclusief servicekosten) aangegaan. Gedurende de laatste twee maanden van 2008 is de huurders 30% huurkorting gegeven. Daarnaast zijn de operationele kosten buiten proportie. Corio denkt het centrum te kunnen revitaliseren, omdat de locatie en het verzorgingsgebied voldoende potentie bieden. Daartoe zullen in het eerste kwartaal van 2009 het management en de verhuur worden overgenomen en zal een meerderheidsbelang in het centrum worden verworven (zie pijplijn).



BEZOEKERSAANTALLEN EN OMZET

Hoewel de centra nog maar sinds kort operationeel zijn en er nog geen jaar- of vergelijkende cijfers beschikbaar zijn, kan op basis van de operatie tot zover worden afgeleid dat Adacenter, 365 en Teras Park in totaal circa 11 miljoen bezoekers op jaarbasis ontvangen. Akmerkez, een begrip en trendsetter in Turkije, heeft ongeveer 10 miljoen bezoekers op jaarbasis. Corio Türkiye volgt de omzetten van de centra en haar huurders nauwgezet en beschouwt dit als belangrijke managementinformatie. Bovendien is er bij een groot deel van de huurcontracten sprake van gegarandeerde basishuur of omzethuur afhankelijk van welke hoger is.

PIJPLIJN

De totale pijplijn in Turkije bedraagt ultimo 2008 € 565,4 miljoen (2007: € 459,2 miljoen), inclusief € 117,5 miljoen (€ 154,7 miljoen) reeds gedane investeringen. Van dit totale bedrag zit 96,8% of € 547,4 miljoen in de vaste pijplijn en 3,2% of € 18,0 miljoen in de variabele pijplijn. Van het totaal is 55,7% gecommiteerd en 44,3% kan uitgesteld worden.

In de loop van 2008 zijn de volgende projecten uit de pijplijn opgeleverd: 70% in winkelcentrum Adacenter in Adapazari, winkelcentrum 365 in Ankara en winkelcentrum Teras Park in Denizli (zie portefeuille). De volgende

projecten waren ultimo 2007 en ultimo 2008 opgenomen in de pijplijn: Akkoza (Essenyurt) en Akasya (Acibadem) in Istanbul, Tekira in Tekirdag en winkelcentrum Anatolium in Bursa. In het geval van de twee eerstgenoemde projecten geldt dat Corio een belang heeft in de ontwikkeling van deze projecten van respectievelijk 25% en 7%. Bij oplevering zal in winkelcentrum Akkoza een additioneel 25%-belang worden verworven. De projecten Tekira en Anatolium worden turnkey ontwikkeld en zullen tegen een vooraf vastgesteld (aanvangs)rendement aan Corio worden overgedragen. Het project Tekira met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 30.800 m² zal in de eerste helft van 2009 worden opgeleverd. Ultimo 2008 was 81% van het centrum verhuurd. Corio Türkiye zal ook het management van dit centrum op zich nemen. Het winkelcentrumproject Anatolium in Bursa met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 80.000 m² en 200 winkelunits zal in 2010 worden opgeleverd. Voor dit project wordt samengewerkt met de Maya-groep, bouwer, ontwikkelaar en de Turkse franchisehouder van IKEA. Inmiddels is de eerste fase van dit project (24.000 m²) in gebruik genomen door IKEA. Voor deze grootschalige retailunit geldt feitelijk een sale- en leaseback in 2010 tegelijkertijd met de oplevering van het centrum. Andere trekkers van dit centrum, naast IKEA, zijn de hypermarkt Carrefour, Leroy Merlin en de eerste Best-Buy in Turkije. Hiermee is circa 50% van het verhuurbaar oppervlak voorverhuurd. Voor verdere informatie zie op de website onder portefeuille Turkije, waar naast de projecten in exploitatie ook de projecten in de vaste pijplijn zijn opgenomen.



In de loop van 2008 zijn de volgende projecten aan de pijplijn toegevoegd: Iskenderun, Malatya, Tarsus en 11% in Teras Park in Denizli.

Aan het einde van het jaar zegt Corio de eerder in 2008 aangegane overeenkomsten voor de verwerving van een winkelcentrumproject in de stad Iskenderun-Hatay in het zuiden van Turkije op. Het project met een bruto verhuurbaar oppervlak van circa 55.000 m² stond in Corio's variabele pijplijn voor een verwachte investering van circa € 116 miljoen. Als gevolg van het constant heroverwegen van projecten in de pijplijn enerzijds en de negatieve marktontwikkelingen in met name het vierde kwartaal van 2008 anderzijds waren de overeenkomsten niet langer attractief. De betaalde boete voor annulering van het project is in het indirecte resultaat over 2008 opgenomen en het project is ultimo 2008 uit Corio's pijplijn verwijderd.

De winkelcentrumprojecten in Malatya en Tarsus vallen onder een samenwerkingsovereenkomst tussen Corio en ACTEUM Group, waarbij Corio een optie heeft een aantal projecten gezamenlijk te acquireren en ontwikkelen. De projecten worden volledig eigendom van Corio. Na drie operationele jaren boven een vooraf vastgestelde rendementseis voor Corio is een exitbonus beschikbaar voor ACTEUM. Het verhuren van de projecten zal op basis van gezamenlijke inspanning plaatsvinden en vanaf de oplevering zullen de winkelcentra door Corio worden



gemanaged. Malatya is het eerste project onder deze samenwerking. Malatya is een sterk groeiende stad in Oost-Turkije met circa 400.000 inwoners. Het gaat hier om een winkelcentrumproject van circa 47.000 m² bruto verhuurbaar vloeroppervlak met een uitbreidingspotentie van 8.000 m², dat voor circa € 110 miljoen in de vaste pijplijn is opgenomen. Het winkelcentrum met twee verdiepingen zal als trekkers een hypermarkt, een doe-het-zelfzaak en een bioscoop met een foodcourt hebben. Het is centraal gelegen in het verzorgingsgebied, goed zichtbaar en gemakkelijk bereikbaar vanuit verschillende delen van de stad. Naar verwachting zal het project in de eerste helft van 2011 worden opgeleverd.

Tarsus is het tweede project onder deze overeenkomst. Het centrum wordt het eerste winkelcentrum in de stad, met een totaal bruto verhuurbaar oppervlak van ca. 25.000 m². Volgens de planning krijgt het winkelcentrum twee winkelvloeren en een ondergrondse parkeergelegenheid voor ca. 800 auto's. Trekkers van het winkelcentrum worden een hypermarkt en een elektronicawinkel. Een sterk foodcourt en een bioscoop vormen de recreatiecomponent. Het project is voor € 50 miljoen in de vaste pijplijn opgenomen. Naar verwachting zal het in de tweede helft van 2010 worden opgeleverd.

Ten slotte heeft Corio overeenstemming bereikt met de 60% mede-eigenaar van Teras Park in Denizli dat Corio een additioneel 11%-belang in het centrum zal verwerven, waardoor Corio's belang 51% zal bedragen. Daarmee verwerft



Corio control over de operaties en zal management en verhuur volledig in huis organiseren. De acquisitie van dit 11%-belang heeft in het eerste kwartaal van 2009 plaatsgevonden. Vervolgens zal het centrum geherstructureerd worden. Het totale budget voor de uitbreiding van het belang en de revitalisatie van het project van circa € 18 miljoen is ultimo 2008 in de variabele pijplijn opgenomen, aangezien nog goedkeuring van de Competition Board moet worden verkregen. Corio is vastbesloten de resultaten uit dit project te optimaliseren.



TOP 5-HUURDERS CORIO TÜRKIYE (EXCLUSIEF DEELNEMINGEN)

1	ELECTROWORLD	4,4%
2	KOÇTAS/ B&Q	3,4%
3	CARREFOUR	3,4%
4	SMYK	2,5%
5	LC WAIKIKI	2,3%
		16,0% VAN DE TOTALE HUUR

LC WAIKIKI

Een van de huurders uit de top vijf is LC Waikiki, een bekende Turkse retailer die kleding aanbiedt voor alle leeftijden met een goede prijs-kwaliteitverhouding. Met meer dan 200 winkels is LC Waikiki te vinden in 50 Turkse steden. Volgens bezoekers is het een absolute must om LC Waikiki in je winkelcentrum te hebben.



ADACENTER



LC WAIKIKI



365



SMYK

SMYK

Een van de nieuwe huurders is SMYK. SMYK heeft in winkelcentrum 365 in Ankara haar eerste vestiging in de Turkse markt geopend. SMYK verkoopt 'alles' voor kinderen, en kan worden gezien als een kinder- en babywarenhuis. Het is een onderdeel van de Poolse retailgigant Empik Media & Fashion Group, die naast een aantal eigen merken ook de franchiserechten voor een groot aantal bekende internationale merken voor de Centraal- en Oost-Europese markt bezit.

'De samenwerking tussen LC Waikiki en ons centermanagement vindt altijd in goede harmonie plaats. Daarnaast heeft LC Waikiki een aantrekkelijke en effectieve marketing- en customer relations-strategie. LC Waikiki is het Turkse antwoord op C&A.'

Tezcan Degirmenci, shopmanager van LC Waikiki in Adacenter: 'We hebben goed contact met het management van het winkelcentrum, we kunnen ze altijd bellen als we advies nodig hebben. Ze bellen altijd meteen terug met oplossingen.'

'We vinden het belangrijk om veel aandacht aan kinderen en kinderactiviteiten te geven, dus in die zin past SMYK goed in ons huurdersbestand. SMYK in Ankara is de eerste in Turkije en dus ook een flagshipstore. Het uitgebreide aanbod maakt SMYK erg populair bij het winkelend publiek. De uitnodigende etalages en het vriendelijke personeel maken de winkel extra aantrekkelijk.'

Mine Cikar, shopmanager van SMYK in 365: 'Vanwege de crisis hebben we het nu niet makkelijk, maar ik denk dat ervaring erg belangrijk is. Turkije heeft wel eerder met crises te maken gehad en Corio heeft een erg ervaren management team. Het aanbod aan kinderactiviteiten in het centrum laat zien dat Corio altijd klaarstaat om klanten te omarmen. Dat is erg leuk... Ik ben ervan overtuigd dat Corio en SMYK goede partners zullen zijn en dat ze samen op zullen groeien.'

365

ANKARA, TURKIJE



In juli 2007 heeft Corio winkelcentrum 365 in Ankara aangekocht dat in mei 2008 zijn deuren opende voor het publiek. Het is een van de vier operationele centra in Corio's Turkse portefeuille. Het centrum is door het team van Corio Türkiye verhuurd. In Turkije is de voorraad m² winkelcentra per 1.000 inwoners nog relatief laag ten opzichte van de meer volwassen markten. Daarnaast groeien de bevolking en de consumptieve bestedingen nog sterk, met name in de grote steden. Hierdoor is het winkelcentrumaanbod in de afgelopen jaren sterk toegenomen, vooral in steden als Istanbul en Ankara. De verhuur en oplevering van 365 vond hierdoor ongeveer tegelijkertijd plaats met enkele andere centra in Ankara. Echter de locatie in het welvarende stadsdeel Çankaya, de goede branchering, het actieve centrummanagement en promotie door Corio Türkiye maken dat 365 zich in die markt onderscheidt.



Totaal m²	27.800 m²
Corio m²	27.800 m² (erfpacht)
Aantal winkels	meer dan 100 winkels
Parkeren	1.200 plaatsen, onder en om het centrum
Bouwjaar	2007/2008; opening mei 2008
Jaar van aankoop	2008
Typering centrum	stadsdeelcentrum
Aantal bezoekers per jaar	2,8 miljoen
Bezettingsgraad ultimo 2008	84%
Waarde ultimo 2008	€ 20 miljoen
Netto-aanvangsrendement	14%*
Grootste huurders	Migros, Koçtas, Electroworld, Mango, Benetton, LC Waikiki, Smyk

* Aangezien de grond waarop het winkelcentrum staat voor 20 jaar in erfpacht is uitgegeven, is in de waardering aan het einde van de looptijd geen eindwaarde meegenomen, wat resulteert in een relatief lage waarde per m² en een relatief hoog netto-aanvangsrendement.



VERZORGINGSGBIED

Winkelcentrum 365 is gelegen in het stadsdeel Çankaya, ten zuiden van het centrum van Ankara. Met zijn vele ambassades en groenvoorzieningen is dit een stadsdeel dat in trek is bij welgestelde families en waar bovendien

overdag veel mensen werkzaam zijn. Ook vinden er enkele stedelijke herstructureringsprogramma's plaats en worden er (luke) appartementencomplexen gebouwd, zoals het Zirvekent-project, direct gelegen naast het 365 winkelcentrum. Çankaya heeft ongeveer 800.000 inwoners. De wijk wordt gedomineerd door huishoudens met een bovengemiddelde sociaal-economische status. Binnen een straal van vijf minuten rijafstand van het centrum wonen 185.000 mensen en binnen een straal van 15 minuten rijden nog eens 350.000 mensen. Uit een enquête gehouden onder bezoekers van het winkelcentrum blijkt dat 86% van de bezoekers ook daadwerkelijk in de wijk Çankaya woont en dat 90% van de bezoekers een gemiddelde of bovengemiddelde sociaal-economische status heeft. Het overgrote deel van de bezoekers zijn (jong)volwassen (25-45) die een gezin hebben. De nabijheid van het centrum wordt als een grote plus ervaren.

POSITIONERING

Gezien de grote hoeveelheid winkelruimte die in 2007 en begin 2008 op de markt van Ankara kwam, heeft Corio Türkiye voor wat betreft het concept en de branchering van het winkelcentrum uitgebreid onderzoek gedaan naar de behoeften van het primaire verzorgingsgebied. Om de wijk Çankaya te bedienen richt winkelcentrum 365 zich dan ook met name op families met kinderen. Het winkelcentrum is gericht op service en gemak en is daarom ook 365 dagen per jaar open. Met als belangrijke trekker een Migros hypermarkt voorziet het in de dagelijkse behoeften. Een Electroworld elektronicazaak en een Koçtas bouwmarkt zijn andere grote huurders. Daarnaast zijn bekende modemerken aanwezig zoals Mango en Benetton en Turkse retailketens als Colins en Mavi Jeans. Een andere belangrijke trekker is de in Turkije populaire LC Waikiki, die mode biedt voor het hele gezin. Uit een enquête onder bezoekers blijkt dat deze winkel zeer wordt gewaardeerd. Het aanbod bestaat verder onder andere uit sportartikelen, speelgoed, huishoudelijke artikelen, een interieurzaak, een dierenwinkel, persoonlijke verzorging, versspeciaalzaken etc. Het merk Smyk, dat alles biedt voor kinderen, van kinderwagens en babykleding tot Lego en Barbiepoppen, heeft in het centrum zijn eerste Turkse vestiging geopend. Uit onderzoek onder omwonenden bleek dat de bewoners van de wijk erg op hun gezondheid zijn gericht. Uiteraard is hierop ingespeeld bij het samenstellen van de branchering. Daarnaast worden ook gezondheidsgerelateerde activiteiten aangeboden, zoals de mogelijkheid in het centrum een health-check te laten uitvoeren, waarbij bezoekers bijvoorbeeld hun bloeddruk kunnen laten meten of zelfs bloed kunnen doneren.

ONTMOETINGSPLEK

De Turkse consument gaat graag winkelen in moderne winkelcentra en ziet een winkelcentrum ook als een goede ontmoetingsplek. Een goede foodcourt is dan ook erg belangrijk. Ook verlengt hij graag zijn winkelbezoek met eten en luncht graag in een winkelcentrum. De foodcourt van 365 is door Corio Türkiye dan ook zo ingericht dat iedereen er iets van zijn gading kan vinden, van bekende (internationale) fastfoodketens tot gezellige terrasjes. Bij de foodcourt is bovendien een 'kidszone' te vinden, waar de jongste bezoekers zich uitstekend kunnen vermaken. Ook een groot deel van de promotieactiviteiten richt zich op kinderen, om zo de gezinnen uit de buurt aan te trekken. Elk weekend vinden er activiteiten plaats speciaal voor kinderen, zoals bouwen met Kapla-blokjes, knutselen of clowns. Ook rond feestdagen, zoals moeder- en vaderdag en de ramadan vinden er activiteiten plaats. De aangeboden activiteiten worden door de geënquêteerde bezoekers duidelijk als een extra trekker gezien. Daarnaast draagt de door de bezoekers als prettig en open ervaren atmosfeer eraan bij dat 365 een aangename plek is om te vertoeven.

AANPASSING ASSORTIMENT

Behalve op winkelen in moderne centra is de Turkse consument dol op merken, maar wel met de kanttekening dat ze waar voor hun geld willen krijgen. Het outlet-principe is momenteel dan ook erg populair in Turkije. Corio Türkiye geeft een deel van haar huurders de ruimte om tijdelijk op deze trend in te spelen. Deze huurders bieden in een deel van hun winkel een 'out-of-season' collectie aan. Door deze opzet zal het centrum nog meer bezoekers trekken. De betreffende winkeliers worden dan ook in ruil voor korting op hun basishuur afgerekend op basis van hun omzet. Met deze opzet streeft Corio ernaar omzetverlies voor de huurders en huurdering als indirect gevolg van de financiële crisis zoveel mogelijk te beperken. Bovendien zullen deze huurders zelf een bijdrage leveren aan de promotie van hun producten.

PROMOTIE

Promotie en aandacht van de pers zijn van cruciaal belang in Turkije. Corio Türkiye besteedt hier dan ook veel aandacht aan. Huurders leveren een bijdrage aan deze promotie-uitgaven van hun centrum. Door het organiseren van interessante of aantrekkelijke activiteiten krijg je persaandacht. Zonder promotie of persaandacht telt het centrum niet mee, wordt het centrum als niet volwaardig beschouwd. Voorbeelden van georganiseerde activiteiten zijn de eerdergenoemde activiteiten voor kinderen en verder cadeaubonacties, signeersessies en dergelijke.

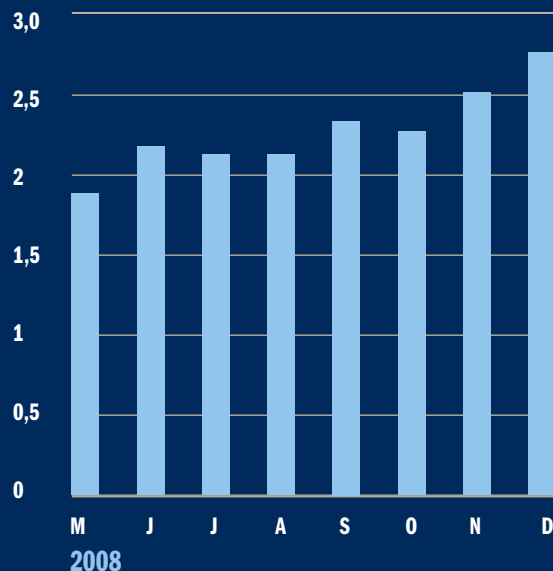


BRANCHE-INDELING NAAR M²



LEVENS MIDDELEN	16%
HORECA	8%
KLEDING EN SCHOEISEL	31%
HUIS, TUIN EN KEUKEN	33%
VRIJETIJDARTIKELN	4%
PERSOONLIJKE VERZORGING	4%
DIENSTEN	3%
VRIJETIJD SBESTEDING	1%

BEZOEKERSAANTALLEN PER MAAND X 100.000



SHOPPING CENTER MANAGER YÜKSEL KOCATÜRK:

‘Door een exclusieve en prettige winkelervaring aan de consument te bieden, spreekt winkelcentrum 365 een groot publiek binnen Ankara aan. Deze winkelervaring is dan ook de hoeksteen van de slogan van het centrum sinds de dag van zijn opening. Dankzij de activiteiten en campagnes die worden georganiseerd door het centermanagementteam, worden iedere dag weer nieuwe mensen bereikt en enthousiast gemaakt voor winkelcentrum 365. Het centrum blijkt goed in staat te concurreren met de grotere centra in Ankara. Dit bewijst dan ook dat dankzij zijn architectuur en winkelaanbod, het centrum zich echt weet te onderscheiden.’



CORPORATE GOVERNANCE

INLEIDING

De RvB en de RvC zijn verantwoordelijk voor het opstellen en de naleving van een juiste corporate governance-structuur binnen Corio.

Corporate governance ziet toe op goed ondernemerschap, waaronder begrepen integer en transparant handelen door de RvB, alsmede goed toezicht hierop, met inbegrip van het afleggen van verantwoording over het uitgeoefende toezicht.

Ook over 2008 zet Corio de hoofdlijnen van de corporate governance-structuur van de vennootschap uiteen. Daar waar van toepassing wordt ingegaan op nieuwe ontwikkelingen en/of wijzigingen. Hierdoor legt Corio verantwoording af en geeft zij uitleg over de naleving van de in de Nederlandse corporate governance-code opgenomen principes die zijn gericht tot de RvB of de RvC. Indien de vennootschap die principes in 2008 niet zou hebben nageleefd of niet voornemens is deze in het daaropvolgende boekjaar na te leven, doet zij daarvan opgave (het 'pas toe of leg uit'-beginsel). Voorzover niet anders blijkt uit dit hoofdstuk heeft de vennootschap alle voor haar van toepassing zijnde principes en best practice-bepalingen nageleefd en zal dat ook blijven doen in 2009. Een checklist m.b.t. de principes en best practice-bepalingen kunt u vinden op de website: www.corio-eu.com.

Op 10 december 2008 presenteerde de Monitoring Commissie Corporate Governance een aangepaste corporate governance-code. Corio heeft de intentie in 2009 aan de principes en best practice-bepalingen van de aangepaste code te voldoen.

ROLLEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Hieronder volgt een uiteenzetting van de rollen en verantwoordelijkheden binnen de corporate governance-structuur van de vennootschap.

BESTUUR

De RvB is belast met het besturen van de vennootschap, hetgeen onder meer inhoudt dat de RvB verantwoordelijk is voor de realisatie van de doelstellingen van de vennootschap, de strategie en het beleid en de daaruit voortvloeiende resultaatontwikkeling. De RvB legt hierover verantwoording af aan de RvC en de RvC op zijn beurt aan de AVA. De RvB en de RvC richten zich bij de vervulling van hun taak naar het belang van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming en wegen daartoe de in aanmerking komende belangen van de bij de vennootschap betrokkenen af. De RvB is verantwoordelijk voor de naleving van relevante wet- en regelgeving, het beheersen van de risico's verbonden aan de ondernemingsactiviteiten en voor de financiering van de vennootschap. De RvB rapporteert hierover aan de RvC. De RvB is verantwoordelijk voor de juistheid, tijdigheid en volledigheid van alle openbaar gemaakte berichten. De RvC ziet erop toe dat de RvB deze verantwoordelijkheid vervult. De RvB heeft, met instemming van de RvC, de strategie vastgesteld. Hierin is bepaald dat Corio een onafhankelijke beleggingsmaatschappij in commercieel vastgoed is, met focus op winkelcentra. Bij de strategische planning laat Corio zich

INLEIDING

ROLLEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- BESTUUR
- RAAD VAN BESTUUR
- RAAD VAN COMMISSARISSEN
- AUDITCOMMISSIE
- SECRETARIS VAN DE VENNOOTSCHAP
- AANDEELHOUDERS
- EXTERNE ACCOUNTANT
- TOEZICHTHOUDERS

REGLEMENTEN EN BELEID

- GEDRAGSCODE
- KLOKKENLUIDERREGELING
- INCIDENTENBELEID
- COMPLIANCE CODE / REGLEMENT BELEGGINGEN
- COMMUNICATIEBELEID
- NADERE INFORMATIE IN DE ZIN VAN
BESLUIT ARTIKEL 10 OVERNAMERICHTLIJN

RISICOMANAGEMENT- EN INTERNE BEHEERSINGSSYSTEMEN

- INLEIDING
- RISICO-INVENTARISATIE
 - STRATEGISCH
 - OPERATIONEEL
 - ASSET MANAGEMENT
 - (DES)INVESTERINGS- EN
HERONTWIKKELINGSRISICO
 - WAARDERINGSRISICO
 - PROPERTY MANAGEMENT
 - VERHUUR- EN DEBITEURENRISICO
 - EXPLOITATIERISICO
 - CALAMITEITENRISICO
 - FINANCIERING
 - BESCHIKBAARHEIDSRISICO
 - LIQUIDITEITSRISICO
 - VALUTARISICO
 - RENTERISICO
 - INFORMATIEMANAGEMENT EN
BUSINESS CONTINUITY
 - FISCALITEIT
 - HUMAN RESOURCES
 - COMPLIANCE
 - WET- EN REGELGEVING
 - ETHIEK EN INTEGRITEIT
 - MILIEU EN SOCIALE OMGEVING
 - FINANCIËLE VERSLAGGEVING

VERKLARINGEN

- IN CONTROL-VERKLARING
- VERKLARING CONFORM ARTIKEL 5:25C LID 2 SUB C WFT
- VERKLARING CONFORM ARTIKEL 121 VAN HET BESLUIT
GEDRAGSTOEZICHT FINANCIËLE ONDERNEMINGEN WFT

leiden door de verantwoordelijkheid die de vennootschap heeft jegens haar aandeelhouders, werknemers en andere zakelijke relaties.

RAAD VAN BESTUUR

Vanwege een wettelijke verplichting is het structuurregime vanaf 5 januari 2005 op Corio van toepassing. De RvB bestaat uit minimaal twee directeuren, die worden benoemd door de RvC na de kennisgeving van advies van de ondernemingsraad en na kennisgeving aan de AVA. Tevens kan de RvC een van de directeuren benoemen tot voorzitter van de RvB. Het aantal directeuren wordt vastgesteld door de RvC. Een lid van de RvB wordt benoemd voor een periode van maximaal vier jaar, met dien verstande dat tenzij dat lid van de RvB eerder aftreedt, zijn benoemingstermijn afloopt op de dag van de eerstvolgende jaarlijkse AVA, te houden in het vierde jaar na het jaar van benoeming. De taakverdeling van de RvB, alsmede zijn werkwijze, is neergelegd in de statuten en in een reglement. De statuten en het RvB-reglement zijn op de website van Corio, www.corio-eu.com geplaatst. Sinds 2008 bestaat de RvB uit drie leden, zijnde de heren G. Groener (CEO), J. Haars (CFO) en F. Fontaine.

De vennootschap heeft een beleid op het terrein van bezoldiging van de RvB dat is vastgesteld op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 29 april 2008 op voorstel van de RvC. Verwezen wordt naar het remuneratie-rapport over 2008 elders in dit jaarverslag.

Belangenverstrengeling tussen vennootschap en leden van de RvB wordt vermeden en was ook in 2008 niet aan de orde.

RAAD VAN COMMISSARISSEN

De RvC heeft tot taak toezicht te houden op het beleid van de RvB en op de algemene gang van zaken in de vennootschap en de met haar verbonden onderneming en staat de RvB met advies terzijde. De RvC is verantwoordelijk voor de kwaliteit van zijn eigen functioneren. De RvC bestaat uit ten minste drie leden. De commissarissen worden op voordracht van de RvC benoemd door de AVA. Met volstreekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen, vertegenwoordigend ten minste een derde van het geplaatste kapitaal, kan de AVA de voordracht afwijzen. Indien de voordracht wordt afgewezen, maakt de RvC een nieuwe voordracht op. Indien de AVA de voorgedragen persoon niet benoemt en niet besluit tot afwijzing van de voordracht, benoemt de RvC de voorgedragen persoon.

De RvC maakt de voordracht bekend aan de ondernemingsraad en aan de AVA. De ondernemingsraad en de AVA kunnen aan de RvC personen aanbevelen om als commissaris te worden voorgedragen. Sinds het structuurregime op Corio van toepassing is, geldt dat de ondernemingsraad een derde van het aantal leden van de RvC kan aanbevelen voor een voordracht, tenzij de RvC onder opgave van reden bezwaar maakt tegen deze aanbeveling. Een commissaris treedt uiterlijk af op de dag van de eerstvolgende jaarlijkse AVA, te houden vier jaar na zijn benoeming. Een commissaris kan maximaal twaalf jaar zitting hebben in de RvC. De leden van de RvC genieten een door de AVA vast te stellen vergoeding.

Het streven van de RvC is erop gericht de ervaring en deskundigheid van zijn eigen leden goed te doen aansluiten op de activiteiten en strategie van Corio. De RvC is zodanig samengesteld dat de leden ten opzichte van elkaar, het bestuur en welk deelbelang dan ook, onafhankelijk en kritisch kunnen opereren. Alle commissarissen, met uitzondering van de heer W. Borgdorff, zijn onafhankelijk. Een commissaris geldt als onafhankelijk indien de in de Nederlandse corporate governance-code genoemde afhankelijkheidscriteria niet op hem van toepassing zijn.

De RvC heeft een profielschets voor zijn omvang en samenstelling opgesteld. Deze profielschets staat op de website van Corio. De RvC kiest uit zijn midden een voorzitter en vicevoorzitter.

De taakverdeling van de RvC, alsmede zijn werkwijze, is neergelegd in de statuten en in een reglement. Het RvC reglement is op de website van de vennootschap geplaatst. De RvC heeft uit zijn midden een auditcommissie, een remuneratiecommissie en een selectie- en benoemingscommissie ingesteld. De taak van deze commissies is om de besluitvorming van de RvC voor te bereiden. Voor iedere commissie is een reglement opgesteld. Deze reglementen zijn op de website van Corio geplaatst. Elke commissie werkt op basis van gedelegeerde taken en rapporteert, onder algemene verantwoordelijkheid van de RvC, aan de RvC. De RvB verschaft de RvC tijdig alle informatie die nodig is voor de uitoefening van de taak van de RvC. De RvC en de commissarissen afzonderlijk hebben een eigen verantwoordelijkheid om van de RvB en de externe accountant alle informatie te verlangen die de RvC behoeft om zijn taak als toezichthoudend orgaan goed te kunnen uitoefenen.

Elke vorm en schijn van belangenverstrengeling tussen vennootschap en de leden van de RvC wordt vermeden. Besluiten tot het aangaan van transacties waarbij sprake is van tegenstrijdige belangen van commissarissen, behoeven de goedkeuring van de RvC. De RvC is tevens verantwoordelijk voor de besluitvorming over het omgaan met tegenstrijdige belangen bij bestuurders, commissarissen, grootaandeelhouders en de externe accountant in relatie tot de vennootschap.

Ingevolge de Wet op het financieel toezicht (Wft) en het Burgerlijk Wetboek wordt in de toelichting op de jaarrekening gerapporteerd over eventuele transacties tussen de vennootschap en direct belanghebbenden, daaronder mede begrepen leden van de RvB en leden van de RvC. In 2008 hebben geen transacties plaatsgevonden tussen de vennootschap en direct belanghebbenden.

AUDITCOMMISSIE

De belangrijkste taak van de auditcommissie is de bewaking van de integriteit van de gepubliceerde financiële gegevens. Daartoe richt de auditcommissie zich op het toezicht op de RvB ten aanzien van de werking van de interne risicomanagement- en beheersingssystemen, waaronder het toezicht op de naleving van de relevante wet- en regelgeving en het toezicht op de werking van de reglementen van de vennootschap.

De auditcommissie beoordeelt de jaarrekening alvorens deze wordt gepubliceerd en bespreekt deze met de RvB en de accountant. De auditcommissie rapporteert hierover aan de RvC. De auditcommissie doet aanbevelingen aan de RvC omtrent de benoeming van de externe accountant, de goedkeuring van de jaarrekening, de reikwijdte van de werkzaamheden en houdt indien gewenst aparte besprekingen met de externe accountant omtrent zijn bevindingen.

SECRETARIS VAN DE VENNOOTSCHAP

De RvC wordt ondersteund door de secretaris van de vennootschap. Deze ziet erop toe dat de juiste vennootschaps-rechtelijke procedures worden gevolgd en dat wordt gehandeld in overeenstemming met de wettelijke en de statutaire verplichtingen en bevoegdheden alsmede de toepasselijke corporate governance-regels.

De vennootschap is erop gericht om transacties in aandelen en andere financiële instrumenten in de zin van de Wet op het financieel toezicht op basis van voorwetenschap te voorkomen. Om dit te waarborgen zijn een Compliance Code en een Reglement Beleggingen opgesteld en zijn een compliance officer en lokale compliance officers voor verschillende Corio business units aangesteld. De Compliance Code en het Reglement Beleggingen bevatten niet alleen de spelregels inzake compliance, maar ook de taken en bevoegdheden van de compliance officer. De compliance officer rapporteert hierover jaarlijks aan de voorzitter van de RvB.

AANDEELHOUDERS

Aandeelhoudersvergaderingen worden bijeengeroepen door de RvB of door de RvC. Zij worden minstens eenmaal per jaar gehouden ter bespreking van het jaarverslag, vaststelling van de jaarrekening, bestemming van de winst, decharge van de RvB en van de RvC en besluiten over eventuele vacatures en andere agendapunten. Voor besluiten die van wezenlijke invloed zijn op de vennootschap en haar risicoprofiel is de goedkeuring van de aandeelhouders vereist. Met inachtneming van de statuten zal de RvB en/of de RvC onderwerpen op de agenda plaatsen die door aandeelhouders zijn voorgesteld.

Aandeelhouders die een nominaal bedrag aan aandelen ten bedrage van ten minste € 10 miljoen vertegenwoordigen, kunnen de RvB en/of de RvC verzoeken een AVA bijeen te roepen. Aandeelhouders hebben het recht één stem uit te brengen voor elk door hen gehouden gewoon aandeel en zij kunnen zo nodig bij volmacht stemmen. Besluiten van de AVA worden genomen met een gewone meerderheid van de uitgebrachte stemmen, tenzij de wet of de statuten een grotere meerderheid voorschrijven. Teneinde aandeelhouders die hun stem op afstand willen uitbrengen, voldoende in staat te stellen een gedegen analyse uit te voeren, zijn de agenda en onderliggende stukken uiterlijk vijftien kalenderdagen van tevoren beschikbaar op de website en ten kantore van Corio. De RvB en de RvC verschaffen de AVA alle verlangde informatie, tenzij een zwaarwegend belang van de vennootschap zich daartegen verzet.

Van het verhandelde in de AVA worden door een door de voorzitter van de AVA – in beginsel is dit de voorzitter van de RvC – aangewezen secretaris notulen gehouden. De conceptnotulen van de AVA worden binnen drie maanden na de AVA op de website geplaatst. Aandeelhouders worden daarbij uitgenodigd om gedurende de daaropvolgende drie maanden commentaar te geven. Na afloop van deze periode worden de notulen op de eerstvolgende vergadering van de RvC vastgesteld door de ondertekening daarvan door de voorzitter en de secretaris van de AVA, waarbij rekening wordt gehouden met voornoemd commentaar. De notulen van de AVA liggen ten kantore van de vennootschap ter inzage van vergadergerechtigden.

EXTERNE ACCOUNTANT

De externe accountant wordt benoemd door de AVA. De RvC doet daartoe een voordracht, waarbij zowel de auditcommissie als de RvB advies uitbrengt aan de RvC. De bezoldiging van en de opdrachtverlening tot het uitvoeren van niet-controlewerkzaamheden door de externe accountant worden goedgekeurd door de RvC op voorstel van de auditcommissie en na overleg met de RvB. De externe accountant rapporteert zijn bevindingen betreffende het onderzoek van de jaarrekening gelijkelijk aan de RvB en de RvC. De externe accountant kan over zijn verklaring omtrent de getrouwheid van de jaarrekening worden bevraagd door de AVA. De externe accountant woont derhalve deze vergadering bij en is bevoegd het woord te voeren. De inhoud van de jaarrekening is de primaire verantwoordelijkheid van de RvB. De externe accountant van de vennootschap, KPMG Accountants N.V. ('KPMG'), zal onder voorbehoud van instemming van de AVA met de voordracht van de RvC op 17 april 2009 worden herbenoemd met betrekking tot de jaarrekeningcontrole voor het boekjaar 2009.

TOEZICHTHOUDERS

Het financieel toezicht in Nederland wordt uitgeoefend door De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM). DNB is verantwoordelijk voor het prudentieel toezicht, hetgeen inhoudt dat DNB erop toeziet dat partijen op de financiële markten aan hun financiële verplichtingen kunnen voldoen. Zie 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. Zie www.afm.nl.

Per 19 juni 2006 heeft de AFM Corio een vergunning uit hoofde van de Wet toezicht beleggingsinstellingen (Wtb) verleend. Door de invoering van de Wft op 1 januari 2007 is de vergunning met ingang van voornoemde datum van rechtswege overgegaan in een Wft-vergunning.

REGLEMENTEN EN BELEID

GEDRAGSCODE

Aandacht voor ethische principes is een integraal onderdeel van het interne risicomanagement- en beheersingssysteem, derhalve zijn in de Gedragscode de grondbeginselen opgenomen die van toepassing zijn op de wijze waarop Corio en haar werknemers zich behoren te gedragen. De tekst van de Gedragscode is op de website integraal beschikbaar.

Ingevolge de Gedragscode zijn vertrouwenspersonen benoemd. Deze fungeren als aanspreekpunten bij het in behandeling nemen van informatie, klachten en signalen voor zover deze binnen de Gedragscode vallen. Er hebben in 2008 geen meldingen onder de Gedragscode plaatsgevonden.

KLOKKENLUIDERREGELING

Werknemers hebben de mogelijkheid om zonder gevaar voor hun rechtspositie melding te maken van een door hen vermoede misstand met betrekking tot de onderneming. De werknemer kan het vermoeden van een misstand melden bij zijn leidinggevende en/of bij de in het kader van de Klokkenluideregeling aangewezen vertrouwenspersoon. In een aantal gevallen, waaronder vermeende onregelmatigheden die het functioneren van leden van de RvB zouden betreffen, bepaalt de Klokkenluideregeling (geheten: Regeling inzake het omgaan met het vermoeden van een misstand) dat melding kan plaatsvinden aan de voorzitter van de RvC. De tekst van de Klokkenluideregeling is via de website integraal beschikbaar. In 2008 hebben geen meldingen onder de Klokkenluideregeling plaatsgevonden.

INCIDENTENBELEID

In overeenstemming met wettelijke verplichtingen is een Incidentenbeleid opgesteld en gepubliceerd op de website. Het Incidentenbeleidsdocument benoemt de meldingen onder de Klokkenluiderregeling waarover de vennootschap de AFM informeert. In 2008 hebben geen meldingen onder het Incidentenbeleid plaatsgevonden.

COMPLIANCE CODE/REGLEMENT BELEGGINGEN VAN RVB EN RVC

De Compliance Code en het Reglement Beleggingen hebben tot doel regels te stellen ter ondersteuning van de wettelijke regels tot voorkoming van de handel met gebruik van voorwetenschap. De Compliance Code geldt voor de Corio-werknemers, het Reglement Beleggingen geldt specifiek voor de leden van de RvB en de RvC. Ingevolge de Compliance Code en het Reglement Beleggingen is een compliance officer aangesteld. Het uitgangspunt van de Compliance Code en het Reglement Beleggingen is dat men geen transacties in aandelen en andere financiële instrumenten in de zin van de Wet op het financieel toezicht mag aangaan of aanbevelen indien men beschikt over voorwetenschap. De vennootschap kent een specifieke groep zogenoemde Aangewezen Personen. Voor hen en voor de leden van de RvB en de RvC geldt dat zij gedurende de verschillende in het jaar door de RvB of de compliance officer afgekondigde gesloten handelsperioden geen transacties mogen verrichten, ongeacht of zij over voorwetenschap beschikken of niet. Ingevolge de Compliance Code en het Reglement Beleggingen moeten Aangewezen Personen en de leden van de RvB en de RvC hun transacties melden aan de compliance officer en aan de AFM. De tekst van de Compliance Code en het Reglement Beleggingen is via de website integraal beschikbaar.

COMMUNICATIEBELEID

Analistenrapportages en taxaties van analisten worden niet vooraf door de vennootschap beoordeeld, van commentaar voorzien of gecorrigeerd anders dan op feitelijkheden. De vennootschap verricht geen handelingen die de onafhankelijkheid van analisten ten opzichte van de vennootschap en vice versa aantasten. De vennootschap spant zich in om de deelname van en communicatie met de internationale beleggingswereld steeds te verbeteren door alle belangrijke nieuwe informatie onmiddellijk te verspreiden met gebruikmaking van de diensten van een distributeur van persberichten en door deze persberichten en andere belangrijke informatie tevens via haar website te verstrekken.

NADERE INFORMATIE IN DE ZIN VAN ARTIKEL 10 OVERNAMERICHTLIJN

Corio heeft een maatschappelijk kapitaal van € 1.200.000.000 verdeeld in 120.000.000 aandelen met een nominale waarde van € 10. Per aandeel kan één stem worden uitgebracht.

Op basis van de wettelijke regeling inzake melding van zeggenschap in ter beurse genoteerde vennootschappen heeft Stichting Pensioenfonds ABP ('ABP') blijkens het register van de AFM een deelneming in Corio van 36,59% op basis van een melding van substantiële deelneming per 1 november 2006. Een wijziging van een substantiële deelneming is niet meldingsplichtig zolang er geen drempelwaarde van 40% of 30% wordt bereikt, overschreden of onderschreden. ABP publiceert haar belangen in beursgenoteerde bedrijven en vastgoedondernemingen en maakte aan Corio bekend dat haar belang in de vennootschap ultimo 2008 36,43% betrof. Corio is een structuurvennootschap waardoor bestuurders worden benoemd door de RvC na kennisname van advies van de ondernemingsraad en na kennisgeving aan de AVA. Bestuurders kunnen worden ontslagen door de RvC na kennisname van advies van de ondernemingsraad en niet dan nadat de AVA over het voorgenomen ontslag is gehoord. Commissarissen worden op voordracht van de RvC benoemd door de AVA. De AVA en de ondernemingsraad kunnen aan de RvC personen aanbevelen die dan op de voordracht kunnen worden geplaatst. De AVA kan het vertrouwen in de RvC opzeggen bij volstreekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen die ten minste een derde van het geplaatste kapitaal vertegenwoordigen. Een dergelijk besluit resulteert in het onmiddellijke ontslag van de leden van de RvC. Overigens kan – op verzoek van de vennootschap, van een vertegenwoordiger van de AVA of van de ondernemingsraad – de ondernemingskamer van het gerechtshof in Amsterdam een individuele commissaris ontslaan als sprake is van een wettelijke grond.

Corio is een beleggingsmaatschappij met veranderlijk kapitaal als bedoeld in artikel 2:76a Burgerlijk Wetboek. Dit betekent dat de bestuurders met goedkeuring van de RvC bevoegd zijn tot uitgifte van aandelen en om tot inkoop van aandelen over te gaan. Een besluit tot statutenwijziging, ontbinding, juridische fusie en juridische splitsing kan door de AVA slechts worden genomen op voorstel van de RvC. In de langlopende overeenkomsten die Corio heeft

met haar geldverstrekkers is de bepaling opgenomen dat indien er een wijziging is in de controle over Corio, de geldverstrekkers de mogelijkheid hebben de verstrekte leningen vervroegd op te eisen. Dit zou onder meer het geval kunnen zijn na een overname.

RISICOMANAGEMENT- EN INTERNE BEHEERSINGSSYSTEMEN

INLEIDING

Corio stuurt haar bedrijfsactiviteiten aan vanuit een holding, die onder leiding staat van de Raad van Bestuur en de functies Investor Relations, Public Relations, Strategy & Asset allocation, Treasury, Finance & Control, Legal & Compliance, Information Management, Tax, Risk Management en Human Resources omvat. De bedrijfsvoering wordt primair geleid door vijf business units, direct gelieerd aan de landen/regio's waar Corio actief is. Deze business units beschikken over veel lokale kennis, worden geleid door een lokale directie en zijn binnen hun eigen werkgebied verantwoordelijk voor alle operationele functies. Corio is daarmee sterk decentraal georganiseerd en kan daardoor snel en adequaat reageren op veranderende marktomstandigheden, kansen benutten en risico's vroegtijdig signaleren. De bedrijfsprocessen zijn naar lokale omstandigheden en inzichten ingericht. Het management is volledig in huis georganiseerd, waardoor marktinformatie snel en ongefilterd wordt opgepakt. Dit betreft de primaire processen zoals aan- en verkoop, verhuur- en centermanagement en de ondersteunende processen. Het management van de business unit bewaakt de effectiviteit en efficiency van de processen. Rapportage geschiedt per kwartaal naar de holding op basis van jaarbudgetten en goedgekeurde investeringsvoorstellen.

RISICO-INVENTARISATIE

Corio beschikt over een gestructureerd en proactief risicomanagementsysteem. Er is een op het Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) gebaseerd risico & controle-raamwerk ontwikkeld. Dit raamwerk richt zich op de belangrijkste strategische, operationele, compliance en financiële verslagleggingsrisico's. Alle business units en de holding doorlopen aan de hand van dit raamwerk jaarlijks een systematisch proces om risico's en controls te identificeren, te evalueren en waar nodig verbeteringen in de beheersing aan te brengen. Dit proces heeft geresulteerd in periodieke interne risicorapportages die besproken worden met het betreffende business unit management alvorens definitieve rapportage wordt uitgebracht aan de holding. Business unit management ondertekent elk jaar een Letter of Representation (LOR). Deze LOR omvat naast verklaringen over de financiële rapportage ook verklaringen ten aanzien van risicomanagement, integriteit, naleving van de Gedragscode en wet- en regelgeving. Daarnaast wordt gezamenlijk een LOR afgegeven door de eerdergenoemde holdingfuncties. Door bovenstaande processen zijn de risico's en verbeterpunten voor de interne beheersing transparant. Er kunnen zich echter altijd omstandigheden voordoen waardoor niet-geïdentificeerde risico's zich manifesteren of dat de impact van geïdentificeerde risico's groter is dan werd ingeschat. In de volgende paragrafen worden per COSO risicocategorie de belangrijkste risico's en controls weergegeven.

STRATEGISCH

Jaarlijks wordt de strategie door de Raad van Bestuur geëvalueerd en zo nodig bijgesteld. De strategie overziet een periode van vijf jaar waarbij het eerste jaar gedetailleerd in budgetvoorstellen wordt uitgewerkt. Bottom-up vanaf huurcontract en project worden budgetvoorstellen opgebouwd en top-down wordt een strategie geformuleerd met de daarbij passende doelstellingen. Deze twee processen ontmoeten elkaar op verschillende niveaus. Allereerst binnen de business units waar business unit management zijn deelstrategie confronteert met de uitkomst van het budgetproces en vervolgens ook tussen business units en Raad van Bestuur en ten slotte tussen Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Uiteindelijk vertaalt dit zich in doelstellingen zowel voor de korte termijn als voor de lange termijn. Tijdens dit proces worden kansen en belangrijke ondernemingsrisico's geïnventariseerd en vinden de evaluatie en eventuele bijstelling van de doelstellingen en strategie van de vennootschap plaats. De separate strategiesectie in dit jaarverslag beschrijft de marktontwikkelingen, hun impact op onze strategie, evenals de wijze waarop Corio hiermee omgaat.

Besluiten worden genomen op basis van de strategie en goedgekeurd door de Raad van Bestuur. In bijzondere gevallen, zoals vastgelegd in het RvB-reglement, is goedkeuring vereist van de RvC. Alle besluitvorming door de RvB en RvC wordt vastgelegd in notulen.

OPERATIONEEL

De operationele risico's doen zich voor bij asset management, property management en financiering alsmede bij de ondersteunende processen zoals human resources, information management en fiscaliteit.

ASSET MANAGEMENT

- (DES)INVESTERINGS- EN (HER)ONTWIKKELINGSRISICO

Alle investeringen, (her)ontwikkelingen en desinvesteringen worden beoordeeld op basis van een (des)investeringsvoorstel. Een gevoeligheidsanalyse maakt deel uit van het investeringsvoorstel. Goedkeuring van alle belangrijke beslissingen vindt plaats door de Raad van Bestuur en, indien de (des)investering meer dan 1% van de totale waarde van de beleggingsportefeuille aan het einde van het voorgaande boekjaar bedraagt, is bovendien goedkeuring van de Raad van Commissarissen vereist.

- WAARDERINGSRISICO

De vastgoedportefeuille van Corio wordt vier keer per jaar gewaardeerd, in het tweede en vierde kwartaal via een externe waardering en in het eerste en derde kwartaal intern. Bij de interne waardering worden projecten, afhankelijk van veranderingen in de markt en de verhuursituatie, gewaardeerd conform interne taxatierichtlijnen. Voor de externe taxatie geven de business units de opdracht aan terzake kundige externe taxateurs. Deze waarderingen worden geanalyseerd op gebruikte methoden, gehanteerde aannames en uitkomsten in vergelijking met ontwikkelingen in de markt.

PROPERTY MANAGEMENT

- VERHUUR- EN DEBITEURENRISICO

Deze risico's worden ondervangen door tijdig te anticiperen op naderende expiraties en contract- en huurprijs-herzieningen, huurders te screenen op kredietwaardigheid en actief de debiteurensaldi en huurdersmix te bewaken. Eventuele leegstand wordt vroeg herkend en adequaat opgevolgd met nieuwe transacties.

- EXPLOITATIERISICO

Iedere business unit beschikt over een technische afdeling die verantwoordelijk is voor de (technische) kwaliteit van de objecten en zorgt voor tijdig onderhoud en investeringen alsmede voor het voldoen aan wijzigende wet- en regelgeving betrekking hebbende op deze objecten. Portefeuillemanagers zijn verantwoordelijk voor de beheersing van de exploitatie- en servicekosten. De categorisering van deze onderhoudswerkzaamheden bestaat uit werkzaamheden die vanwege wet- of andere regelgeving dwingend zijn, maatregelen die vanwege de veiligheid nodig zijn, werkzaamheden die de langetermijnwaarde in stand houden en werkzaamheden die vanuit commercieel oogpunt wenselijk zijn en direct dan wel indirect leiden tot verbetering van de operationele kasstroom.

- CALAMITEITENRISICO

De vastgoedportefeuille van Corio is verzekerd tegen aansprakelijkheid en opstalschades. In 2008 was de aansprakelijkheid verzekerd tot € 100 miljoen per gebeurtenis met een maximum van € 100 miljoen per polisjaar. De opstallen zijn grotendeels via een overkoepelende Europese polis verzekerd op basis van herbouwwaarde waarbij onder andere huurdering is gedekt.

Voor dekking tegen terrorismeschade kan in Frankrijk en Spanje aanspraak worden gemaakt op nationale programma's. In Italië en Turkije is Corio verzekerd via lokale polissen die dekking geven tegen terrorismeschade. In Nederland is in mei 2003 de Nederlandse Herverzekeringsmaatschappij voor Terrorismeschade N.V. opgericht. Deze herverzekeraar dekt de gezamenlijke schade voor alle gedupeerden, als gevolg van terrorisme tot een maximum van € 75 miljoen per gebeurtenis en tot maximaal € 1 miljard per jaar. Corio kan aanspraak maken op deze verzekering.

Aardbevingsschade aan Turkse objecten is ten minste verzekerd tot het bedrag van de herbouwwaarde aangevuld met het bedrag van huurdering voor een maximale periode van 24 maanden. Corio's eigen risico bedraagt hierbij het wettelijke minimum van 20%.

FINANCIERING

De holding is verantwoordelijk voor de financiering van Corio op basis van omschreven richtlijnen en procedures. Door de RvB wordt, in overleg met de RvC, het financieringskader periodiek geëvalueerd en vastgesteld. Daarbij worden bandbreedtes bepaald voor rentefixatie, valutahedging en de optimale structuur van de leningenportefeuille. De gegevens met betrekking tot de financieringsstructuur en belangrijkste ratio's zijn beschreven in het Verslag van de Raad van Bestuur.

- BESCHIKBAARHEIDSRISICO

Het risico dat geldgevers niet bereid zijn tegen acceptabele tarieven geld te lenen wordt beperkt door de afloopdata van langlopende leningen en faciliteiten te spreiden en te streven naar voldoende direct beschikbare kredietfaciliteiten. De som van de gecommiteerde kredietfaciliteiten en de liquide middelen is voldoende om te voldoen aan de rente- en aflossingsverplichtingen inzake kort- en langlopende leningen.

- LIQUIDITEITSRISICO

Corio dient te allen tijde te voldoen aan haar verplichtingen onder de opgenomen leningen, onder meer door de rentedekkingsratio. De rentedekkingsratio wordt berekend door de nettohuuropbrengsten te delen door de netto-rentelasten. Dit mag niet lager zijn dan 2,2. Tevens moet Corio voldoen aan de eisen gesteld aan haar leverage. Het totaalbedrag aan opgenomen leningen mag niet meer bedragen dan 55% van het balanstotaal, na aftrek van immateriële activa.

De bewaking van de ratio's waartoe Corio zich in haar leningsovereenkomsten heeft gecommiteerd vindt maandelijks plaats en twee jaar vooruitkijkend op kwartaalbasis. Het geconsolideerde cashflowplan, dat aan de hand van investerings- en desinvesteringsvoorstellen en eventuele fluctuaties in de inkomsten en uitgaven wordt aangepast, is de belangrijkste basis voor deze analyse.

- VALUTARISICO

Met uitzondering van Turkije en Bulgarije, is Corio uitsluitend actief in eurolanden. Voor de acquisities in Turkije hanteren we een functionele valuta die gebaseerd is op de economische risico's van de huurstromen. Deze valuta's zijn of euro of Amerikaanse dollar. Valutarisico's zijn grotendeels afgedekt door investeringen te financieren met leningen in dezelfde valuta of door gebruik te maken van valutaswaps. De netto cashflow in Amerikaanse dollars is voor de komende vijf kwartalen grotendeels afgedekt.

- RENTERISICO

Hoewel er tot op zekere hoogte een bescherming wordt gevonden in de overeengekomen indexatie in huurcontracten is dit onvoldoende om een stijging van de rente in dezelfde tijdsperiode op te vangen. Corio hanteert sinds 2003 als uitgangspunt dat het vastleggen van rentetarieven voor periodes langer dan een jaar ten minste moet plaatsvinden voor 1/3 van de leningenportefeuille met een maximum van 2/3. In het verslagjaar is circa 65% van de rentetarieven voor langere periodes vastgelegd.

INFORMATIEMANAGEMENT EN BUSINESS CONTINUITY

Corio heeft haar Informatie Management-organisatie centraal ingericht. Deze organisatie kent twee aandachtsgebieden: Business Information Support en ICT Infrastructuur. Zowel de Business Information Support als de ICT Infrastructuur-organisatie is centraal ingericht met als hoofdcriteria functionaliteit, vertrouwelijkheid, integriteit en beschikbaarheid van de business informatie-processen.

De Business Information Support ondersteunt de centrale en lokale businessprocessen, waarborgt de handhaving en het gebruik van uniforme businessdefinities en managementrapportages en versterkt synergie bij veranderingsprojecten.

De ICT Infrastructuur handhaaft de gewenste businesscontinuïteit en bestuurt de computerfaciliteiten in Nederland met daaraan verbonden de lokale centra in de buitenlandse vestigingen. Corio heeft op basis van de standaard ISO 17799:2005 voor security management eigen standaarden en procedures uitgewerkt. Voor business continuity is een uitwijksite ten behoeve van de businessapplicaties operationeel.

FISCALITEIT

Corio bewaakt voortdurend de belangrijke risico's met betrekking tot haar fiscale positie. In Nederland en Frankrijk heeft Corio de status van fiscale beleggingsinstelling op grond van de lokale wetgeving. Projectontwikkeling voor eigen portefeuille wordt uitgevoerd door de met vennootschapsbelasting belaste dochtervennootschap CVO, dit conform het per 31 juli 2007 gewijzigde FBI-regime. Het behoud van de status heeft de voortdurende aandacht van de RvB. Voor Nederland is er een ondersteunend systeem ontwikkeld ten behoeve van de controle op de financieringslimieten, uitdelingsverplichtingen en de bewaking van de ratio's die samenhangen met de status als fiscale beleggingsinstelling.

Corio doet fiscale aangiftes in de landen waar zij actief is. De aangiftes van de fiscale beleggingsinstelling Corio N.V. in Nederland zijn ingediend tot en met de aangifte van 2007.

HUMAN RESOURCES

De MVO-sectie in dit jaarverslag beschrijft in detail de wijze waarop Corio human resource management heeft ingericht.

COMPLIANCE

WET- EN REGELGEVING

Terzake van het afdekken van de risico's van het niet naleven van wet- en regelgeving met een materiële impact voor Corio's bedrijfsvoering, wordt de betreffende wet- en regelgeving periodiek beoordeeld op de impact ervan voor Corio. De follow-up van deze beoordeling voorziet erin dat de kennis over en vereisten uit de wet- en regelgeving worden ondergebracht bij de relevante afdelingen binnen de groep, die tevens verantwoordelijk zijn voor de naleving daarvan. Corio ziet erop toe dat de bedrijfsvoering overeenkomstig de wet- en regelgeving is. Hieronder valt onder andere fraudepreventie en handel met voorwetenschap en overig handelen in strijd met de Wet op het financieel toezicht en de daarop gebaseerde besluiten. Daarbij verklaren de business units en de holdingfuncties jaarlijks in een Letter of Representation (LOR) over de naleving van de wet- en regelgeving.

ETHIEK EN INTEGRITEIT

Ter voorkoming en bewustwording van tegenstrijdige belangen worden medewerkers en nieuwe leden van de RvB en RvC bij hun indiensttreding respectievelijk benoeming gewezen op de van toepassing zijnde reglementen, waaronder de Gedragscode, de Compliance Code, het RvB-reglement en het RvC-reglement. Dit is tevens onderdeel van het introductieprogramma van commissarissen. Daarnaast vindt er pre-employment screening plaats bij aanname van key personeel dat de in het kader van de Compliance Code Aangewezen Personen omvat.

Teneinde de integriteit en betrouwbaarheid van contractpartijen te beoordelen, beschikt Corio over screeningsrichtlijnen die zijn toegesneden op de aard van de contractpartij en de materialiteit van de overeenkomst.

MILIEU EN SOCIALE OMGEVING

In de MVO-sectie van dit jaarverslag is uitvoerig beschreven welke maatregelen Corio heeft getroffen op milieu-gebied. Voornoemde sectie beschrijft ook de activiteiten en maatregelen die Corio neemt om eventuele sociale omgevingsrisico's en kansen te managen.

FINANCIËLE VERSLAGGEVING

De business units en stafafdelingen van de holding rapporteren ieder kwartaal de financiële resultaten en één keer per jaar het budget en de jaarplannen aan de RvB. Deze rapportages gaan in detail in op de ontwikkelingen in de markt, de belangrijke verhuurtransacties, de ontwikkelingen in de pijplijn en de ontwikkeling van de financiële resultaten in de afgelopen periode. Onderdeel van de rapportages is het beoordelen van de naleving van de Corio waarderingsgrondslagen (Corio Accounting Manual). Business unit management legt jaarlijks verklaringen af over het getrouwe beeld van hun financiële rapportage in een LOR.

VERKLARINGEN

IN CONTROL-VERKLARING

De gekozen risicomanagementaanpak is ontwikkeld om materiële fouten in de financiële verslaggeving te voorkomen en tekortkomingen in de beheersing van strategische, operationele en wet- en regelgevingsrisico's tijdig te signaleren en te mitigeren. De risicomanagement- en interne beheersingssystemen reduceren risico's tot een aanvaardbaar niveau, maar sluiten beoordelingsfouten in het besluitvormingsproces, menselijke fouten, opzettelijke ontduiking van controleprocessen door personeel of derden of onvoorziene omstandigheden niet geheel uit. De aanwezigheid en effectiviteit van deze systemen kunnen derhalve geen absolute zekerheid verschaffen ten aanzien van doelstellingenrealisatie.

Het risicomanagementproces zoals dat in 2008 is uitgevoerd, wordt jaarlijks herhaald, waarbij er doorlopende aandacht is voor implementatie van de actieplannen, het verder integreren van risicomanagement in de planning & control-cyclus en het bewaken van de effectiviteit van de beheersingsmaatregelen. Daarnaast wordt specifiek aandacht besteed aan veranderingen in de processen.

Naar mening van de RvB voldoen de Corio risicomanagement- en interne beheersingssystemen in voldoende mate aan de eisen die voortvloeien uit de principes en de best-practice bepalingen van de Nederlandse corporate governance-code. Deze systemen zijn gedurende het verslagjaar in redelijke mate effectief gebleken, en bieden dus een redelijke mate van zekerheid dat de financiële verslaggeving geen onjuistheden van materieel belang bevat. Er zijn geen indicaties dat deze systemen in 2009 niet effectief zullen zijn.

VERKLARING CONFORM ARTIKEL 5:25C LID 2 SUB C WFT

De RvB verklaart dat voor zover hem bekend (i) de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de activa, de passiva, die financiële positie en de winst- en verliesrekening van Corio en de gezamenlijk in de consolidatie opgenomen ondernemingen, (ii) dat het jaarverslag een getrouw beeld geeft omtrent de toestand op de balansdatum, de gang van zaken gedurende het boekjaar van Corio en van de met haar 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.

VERKLARING CONFORM ARTIKEL 121 VAN HET BESLUIT GEDRAGSTOEZICHT FINANCIËLE ONDERNEMINGEN WFT

De RvB verklaart dat hij beschikt over een beschrijving van de inrichting van de bedrijfsvoering. Deze beschrijving voldoet aan de eisen zoals gesteld in de Wft. Op basis van de in dit hoofdstuk beschreven risicomanagement- en interne beheersingssystemen verklaart de RvB dat gedurende het afgelopen boekjaar de verschillende aspecten van de bedrijfsvoering zijn beoordeeld en dat daarbij geen constatering is gedaan op basis waarvan zou moeten worden geconcludeerd dat de bedrijfsvoering niet effectief en niet overeenkomstig de beschrijving functioneert.



MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN (MVO) BINNEN CORIO

Als eigenaar en beheerder van winkelcentra in Europa speelt Corio een centrale rol in het dagelijks leven van de lokale gemeenschappen waarin ze actief is. Winkelcentra hebben in toenemende mate ook een sociale functie binnen de gemeenschap waarin ze zijn gevestigd. Corio speelt daarop in door via consumentencontacten in kaart te brengen wat voor hen belangrijk is en daar rekening mee te houden. Om een verantwoorde relatie met de consument op te bouwen is het verder van belang om behalve de economische aspecten ook de sociale en milieutechnische aspecten een rol te laten spelen. Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is daarom als proactieve langetermijnstrategie geïntegreerd in de Corio-organisatie. Door transparantie en dialoog met haar stakeholders wil Corio de economische, sociale en milieustandaarden voor de onderneming op een hoger niveau brengen. Als bijkomend voordeel kunnen het vertrouwen in en de reputatie van de onderneming vergroot worden.

Corio richt zich op het creëren van winstgevende groei op de korte en lange termijn en is ervan overtuigd dat MVO en duurzame maatregelen van groot belang zijn voor het bereiken van deze ambitie. Dit geldt voor tijden van hoogconjunctuur, maar evenzeer voor de huidige recessie. Vanuit haar bedrijfscultuur heeft Corio in het verleden feitelijk al veel MVO-activiteiten ondernomen en sinds vorig jaar is het een volwaardig onderdeel geworden van de strategie.

Corio is zich ervan bewust dat de bedrijfsactiviteiten een effect hebben op de economie, samenleving en het milieu. In 2008 heeft Corio de focus gelegd op de integratie van MVO in de onderneming, zowel in de winkelcentra als in de business units en op het Corio-hoofdkantoor. Veel activiteiten zijn meetbaar en transparant gemaakt, zodat aan de hand van de uitkomsten nieuwe doelen en nieuw beleid konden worden geformuleerd.

Transparantie wordt bereikt door:

- het stellen van duidelijke targets en onderscheid te maken in beleidsmatige targets, registratie- en monitortargets, en prestatietargets.
- de invulling van deze targets jaarlijks te beschrijven. De targets worden per jaar gesteld om de voortgang op het onderwerp te bewaken en om richting te geven aan de MVO-strategie. Dit houdt tevens in dat de targets waaraan voldaan is, voortaan onderdeel uitmaken van het MVO-beleid.
- Corio's stakeholders te betrekken in het (voortgangs)proces.

Corio's MVO-visie wordt beschreven in de hoofdstukken Economisch, Milieu en Sociaal. Het jaarlijks herhalen en inhoudelijk verdiepen van deze drie beginselen zal resulteren in een stevig en gefundeerd MVO-beleid. De voortgang op de voor 2008 en de jaren daarna gestelde targets zijn aan het eind van dit hoofdstuk nader omschreven.

MVO pilaar	Doel	Focus
Economisch	Inhoud geven aan MVO binnen Corio op een wijze die verdergaat dan de wet verplicht, en die leidt tot toegevoegde waarde voor het bedrijf	De organisatie van MVO binnen Corio, corporate governance-kwesties en het onderschrijven van internationale convenanten
Milieu	Onze milieu-impact verkleinen	Milieubeleid, klimaatverandering, energie, water en afval
Sociaal	De relatie met de stakeholders duurzaam maken	Stakeholders (met name huurders, consumenten, aannemers/ontwikkelaars en leveranciers), human resource management, maatschappelijke betrokkenheid

MVO ECONOMISCH:

WAARDE TOEVOEGEN

Doel: inhoud geven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen in Corio's strategie en bedrijfsvoering en beter presteren dan alleen (inter)nationale wetgeving vereist.

Focus: de organisatie van MVO binnen de onderneming, corporate-governance-kwesties en het onderschrijven van internationale convenanten.

Uitdagingen: anticiperen op toekomstige internationale wetgeving en het veranderende verwachtingspatroon van onze stakeholders

Aanpak:

- het MVO-beleid verankeren in de organisatie en verder uitbouwen daarvan;
- transparantie bieden ten aanzien van corporate governance;
- het managen van MVO-eisen aan onze winkelcentra.

ORGANISATIE MVO

De MVO-strategie wordt vastgesteld door de Raad van Bestuur, en is voorbereid door de strategieafdeling van de holding. Het MVO-beleid wordt in fasen doorgevoerd en zal de komende jaren doorontwikkeld worden. Jaarlijks worden targets gesteld met het doel MVO te implementeren in alle bedrijfsbeslissingen aangaande (her)ontwikkeling, investeringen en het management van de winkelcentra.

In 2008 zijn er in elke business unit MVO-commissies in het leven geroepen die bestaan uit (lokale) Corio-medewerkers met expertise op het gebied van centermanagement, facility management, technisch management en HRM. Vanuit verschillende disciplines (juridisch, HRM, risicomanagement) wordt er vanuit het hoofdkantoor en voor wat betreft technische aspecten vanuit de Nederlandse business units een bijdrage geleverd aan de invulling van de MVO-strategie in de onderneming. De MVO-medewerker binnen de afdeling Strategie op het hoofdkantoor organiseert kennisuitwisseling tussen de business units onderling en het hoofdkantoor, het voordragen en invoeren van best practices en het opzetten en bijhouden van een centrale database. Op lokaal niveau kunnen de business units naar gelang hun eigen ervaring en wetgeving het MVO-beleid verfijnen waar dat nodig is.

CORPORATE GOVERNANCE-KWESTIES

De gedragscode, de klokkenluiderregeling en het incidentenbeleid inclusief eventuele meldingen daaronder, worden in het corporate governance-hoofdstuk elders in dit jaarverslag toegelicht. Tevens is in dit hoofdstuk meer te lezen over de benadering die Corio kiest ten aanzien van risicomanagement.

De Corio-gedragscode beoogt directie en medewerkers bewuster te maken van ethisch handelen door vast te leggen wat in het algemeen wel en niet als wenselijk gedrag binnen Corio moet worden beschouwd. Een leidraad hierin is dat een (schijnbaar) afhankelijke positie door vermenging van zakelijke en privébelangen moet worden voorkomen. Niet alleen het belang van de aandeelhouders en klanten, maar ook de betrokkene zelf wordt beschermd door gedragsregels. In de nieuwe gedragscode zal worden ingebed dat Corio-medewerkers in hun dagelijkse beslissingen rekening zullen houden met kwaliteit en duurzaamheid van de omgeving.

CONVENANTEN

Een aantal convenanten sluit aan bij Corio's visie op, strategie en manier van (internationaal) verantwoord zaken-doen. Corio is daarom van mening dat het ondertekenen van convenanten als de Global Compact van de Verenigde Naties, en het onderschrijven van de uitgangspunten van de International Labour Organisation (ILO) en Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) haar verbintenis aan MVO kracht bijzet. De beginselen van de Global Compact worden elders in dit hoofdstuk toegelicht. De focus van de ILO ligt op het samengaan van sociale en economische ontwikkeling, onder andere door discriminatie op de werkplek, kinderarbeid en dwang-arbeid tegen te gaan en voor vrijheid van vereniging te pleiten. De focus van de OESO ligt op het vertrouwen tussen ondernemingen en de samenlevingen waarin zij opereert en de bijdrage die multinationals kunnen leveren aan duurzame ontwikkeling.

Corio onderschrijft de uitgangspunten van deze organisaties en wil deze graag uitdragen. Hiermee is invulling gegeven aan een van de MVO-doelen die Corio voor 2008 gesteld heeft.

Richtlijnen, gedragscodes en activiteiten die gebaseerd zijn op deze convenanten, en die opgesteld zijn door maatschappelijke organisaties als de Verenigde Naties, de ILO en de OESO, zullen voor zover relevant voor Corio's bedrijfsactiviteiten worden opgenomen. 'Zo kan de particuliere sector, in samenwerking met andere maatschappelijke hoofdrolspelers, bijdragen aan de verwezenlijking van een meer stabiele en geïntegreerde wereldeconomie.' (quote van de Verenigde Naties)

ONDERTEKENING VAN DE GLOBAL COMPACT

De Global Compact van de Verenigde Naties heeft tot doel haar tien beginselen in de activiteiten van het wereldwijde bedrijfsleven te integreren. Het is een raamwerk voor bedrijven die zich gecommitteerd hebben hun activiteiten en strategie in lijn te brengen met de universeel geaccepteerde principes op de volgende gebieden: mensenrechten, werk, het milieu en anticorruptie. Deze principes sluiten aan bij de manier waarop Corio internationaal zaken wil doen en staan symbool voor haar MVO-commitment. Corio heeft daarom in juli 2008 de Global Compact ondertekend. Corio verplicht zich daarmee de tien grondbeginselen uit te dragen binnen en buiten de organisatie en hier nauwkeurig verslag van te doen. Dit doet Corio door het uitbrengen van een zogenaamde Communication on Progress zoals de Verenigde Naties dat voorschrijven. Dit verslag zal uiterlijk in juli 2010 op de website gepubliceerd worden.

Corio heeft verschillende MVO-activiteiten binnen de economische MVO-pilaar ontplooid in 2008:

- Er is een rapportagesysteem ontwikkeld in samenwerking met ingenieursbureau DHV. Met behulp van dit systeem rapporteren de business units op MVO-kwesties met betrekking tot de winkelcentra, zoals het totale elektriciteitsverbruik (KWh), het totale waterverbruik (liter) en de totale afvalproductie (kg). Daarnaast worden er ook gegevens opgevraagd betreffende hun kantoor en medewerkers: relevante personeelsindicatoren, maar ook het aantal gevlogen kilometers voor zakenvluchten. Er worden tevens specificaties gevraagd van het woon-werkverkeer, zoals brandstoftype en aantal kilometers met openbaar vervoer. De resultaten van het rapportagesysteem zorgen voor de benodigde transparantie en creëren de basis waarop Corio de komende jaren het MVO-beleid verder vorm kan geven.
- Corio participeert actief in diverse relevante non-profit brancheorganisaties zoals ICSC, ULI, NEPROM, EPRA en IVBN.
- Corio heeft zitting genomen in de duurzaamheidscommissie van de overkoepelende retailorganisatie ICSC (International Council of Shopping Centres: een mondiale vereniging gericht op winkelcentra en alle partijen die daarbij vertegenwoordigd zijn).
- Corio is een founding partner van de Dutch Green Building Council, waarmee Corio de ontwikkeling van een pan-Europees duurzaamheidslabel BREEAM (zie voor toelichting het aparte kader in het Milieuhoofdstuk) met expertise en financiële middelen ondersteunt.
- Medewerkers van Corio España hebben plaatsgenomen in de Spanish Green Building Council.
- Drie medewerkers van Corio Nederland Retail zijn opgeleid tot BREEAM-expert, met het doel duurzaamheid van de winkelcentra naar een hoger niveau te tillen en te kunnen inspelen op toekomstige ontwikkelingen.
- Milieu- en sociale overwegingen worden meegenomen in de ontwikkeling van riskmanagementbeleid binnen Corio.

Het is de verantwoordelijkheid van de holding van Corio om invulling te geven aan deze beleidsmatige en prestatie-targets.

Schoon is vooral een gevoel/ervaring van netheid van de consument en niet alleen een schoonmaakprogramma. *Heel* is onderdeel van een goede technische staat, wat zichtbaar en merkbaar is voor de consument. *Veilig* behelst het gevoel van veiligheid van de consument. Het gaat daarbij niet alleen maar om statistische veiligheid, maar de uitwerking van de vraag hoe je veiligheid wilt bereiken in een centrum. De 'schoon, heel en veilig'-filosofie draagt bij aan een prettig verblijfsklimaat waar de veiligheid van de direct omwonenden van het winkelcentrum centraal staat en de consument zich prettig voelt.

Corio biedt de consument ook diensten die het winkelen veraangenamen. Denk hierbij aan uitstekende parkeervoorzieningen, gemaksvoorzieningen zoals toiletten en kluisjes, goede bewegwijzering en informatievoorzieningen. Daarnaast biedt Corio amusement en vrijetijdsbesteding in de vorm van een prettig verblijfsklimaat (sfeer, decoraties) en activiteiten en evenementen.

Het behoort tot de verantwoordelijkheid van het centermanagement in de business units om op de hoogte te blijven van de wensen en behoeften van de bezoekers. Dit doen zij door middel van consumententevredenheidsonderzoeken, door middel van marktonderzoek in het verzorgingsgebied en sinds kort ook via weblogs. In Nederland heeft Corio een servicedesk waar consumenten, omwonenden, huurders en andere betrokkenen hun vragen, opmerkingen en klachten met betrekking tot de winkelcentra kwijt kunnen, die vervolgens zo spoedig en adequaat mogelijk afgehandeld worden.

De centermanager staat ook in goed contact met de huurders. Alle verkregen kennis en informatie wordt gebundeld om zo de service aan de consument te optimaliseren.

HUURDERS

Corio werkt al jarenlang volgens de zelf ontwikkelde centermanagement-formule. Deze is gebaseerd op een hands-on benadering en grote kennis van het verzorgingsgebied van de winkelcentra en hun bezoekers. Corio hecht grote waarde aan een goede relatie met haar huurders. Om samen te ondernemen, is 'elkaar kennen' een vereiste. De ondernemer leren kennen is dan ook in alle opzichten de eerste stap. In gesprekken met de huurder kunnen de ambities achterhaald worden en welke uitdagingen/bedreigingen en kansen daarop van toepassing zijn. Corio denkt hierin mee en de oplossing is er een waar beide partijen beter van worden. Het centermanagement heeft als verantwoordelijkheid het contact met de huurders op een hoog niveau te houden.

Corio geeft namens of gezamenlijk met haar huurders invulling aan veiligheid en promotie/marketing in het centrum en de directe omgeving. Ook kan worden gedacht aan advisering aan huurders over hoe zij in kunnen spelen op de behoeften van hun klanten (bijvoorbeeld door consumententevredenheidsonderzoek te doen en resultaten te delen) of aan het besparen van exploitatiekosten door een gezamenlijk MVO-beleid. En zelfs aan (gezamenlijke) inkoop van allerlei diensten (bovenop het traditionele servicekostenpakket), waarbij Corio als intermediair kan optreden. Door gezamenlijk ondernemen kan het winkelcentrum meer worden dan alleen de som van een aantal individuele winkels. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van onze center management teams om het contact met de huurders op een hoog niveau te houden.

LEVERANCIERS EN AANNEMERS/ONTWIKKELAARS

Corio wil de kwaliteit van de centra hoog houden en stelt daartoe bepaalde eisen aan de leveranciers, waarbij rekening wordt gehouden met de wensen en eisen van haar huurders. Als gevolg daarvan stelt Corio de volgende voorwaarden bij de aanbesteding:

Het nastreven van een optimaal prijs-kwaliteitsniveau, door:

de kritische selectie van partijen

schaalvoordelen bij inkoop benutten

zorgvuldige aanbestedingsprocedures

het ontwikkelen van kwaliteitscriteria

De Corio-formule op de leveranciers over te brengen; behalve een correcte uitvoering van de opdracht wordt verwacht van de leveranciers die op het centrum werken dat zij een klantvriendelijke opstelling hebben, zowel naar retailers als naar consumenten.

DE RELATIE MET ONZE STAKEHOLDERS VERDUURZAMEN

- Doel:** duurzame relaties en dialogen opbouwen met stakeholders
- Focus:** Stakeholders, human resource management, maatschappelijke betrokkenheid
- Uitdagingen:** ketenverantwoordelijkheid (maatschappelijke verantwoordelijkheid kan alleen ten volle gerealiseerd worden als de keten daarbij betrokken wordt) en feedback (open staan voor commentaar en dit verwerken in beleid).
- Aanpak:**
- investeren in relaties met de voor de operatie van winkelcentra relevante, lokale stakeholders heeft tot doel de inbedding van onze winkelcentra in de lokale omgeving te optimaliseren.
 - gedragscodes aanscherpen en laten ondertekenen door medewerkers en andere relevante stakeholders.

STAKEHOLDERS

Corio wil met de stakeholders op regelmatige basis informatie uitwisselen en de verwachtingen meten met het doel het MVO-beleid effectief in te vullen. Om onderscheid te maken tussen de verschillende stakeholders zijn ze onderverdeeld in één interne en drie externe scopes. De focus daarbij ligt in eerste instantie op de interne stakeholders en de stakeholders die voor de operatie van Corio's winkelcentra direct relevant zijn, te weten consumenten, huurders en leveranciers. Deze drie laatste stakeholders zijn opgedeeld in respectievelijk de derde, tweede en eerste scope. Deze groepen zullen actief bij het MVO-beleid worden betrokken.

De verdeling van de stakeholders in de diverse scopes komt voort uit de mate waarin Corio invloed kan uitoefenen op hun MVO-visies. Tot de interne scope kunnen de medewerkers van Corio worden gerekend. Corio laat haar medewerkers een gedragscode ondertekenen waarin ethische principes beschreven worden waaraan zij zich dienen te houden. De gedragscode – die herzien zal worden – zal ook milieuprincipes bevatten, voortvloeiend uit het MVO-beleid. Daarnaast neemt Corio verantwoordelijkheid voor het gedrag van haar medewerkers op milieugebied door bijvoorbeeld hun CO₂-uitstoot als gevolg van woon-werkverkeer en zakelijke vliegreizen te compenseren.

Scope 1: hieronder vallen leveranciers en aannemers/ontwikkelaars. De contractuele relatie met deze stakeholders laat zich het beste omschrijven als die van opdrachtgever-opdrachtnemer. Corio zet ketenverantwoordelijkheid in gang door eisen te stellen aan leveranciers en aannemers/ontwikkelaars bij aanbesteding. Zo heeft Corio MVO-eisen opgenomen in alle beslissingen aangaande (her)ontwikkeling, daarnaast zijn enkele relevante ontwikkelaars/aannemers verplicht de Corio-gedragscode te ondertekenen, iets wat Corio in de toekomst wil uitbreiden.

Scope 2: hieronder vallen huurders en (lokale) overheden. Corio kan het gedrag van deze stakeholders niet direct beïnvloeden, maar wel haar mogelijkheden benutten door de dialoog aan te gaan met betrekking tot MVO-onderwerpen zoals sociale en milieubetrokkenheid. Corio ziet voor haar een belangrijke rol weggelegd om ketenverantwoordelijkheid naar deze groep stakeholders te initiëren. Zij doet dit door haar huurders in de komende tijd informatie te gaan bieden op het gebied van hun verbruik en daar een adviserende rol in te gaan spelen. De (lokale) overheden in Nederland zullen vanaf 2010 duurzaam gaan inkopen en Corio zal middels haar MVO-beleid op deze vraag in kunnen spelen.

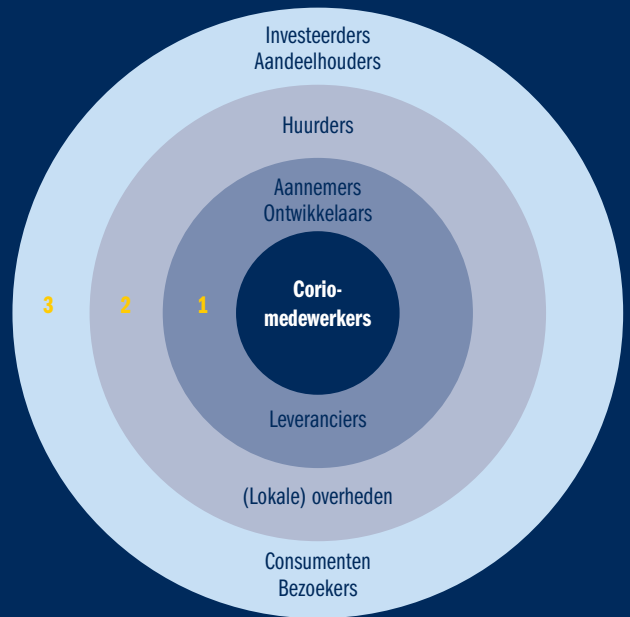
Scope 3: hieronder vallen consumenten/omwonenden, banken/verzekeraars en investeerders/aandeelhouders. Corio kan geen invloed uitoefenen op het gedrag van deze partij. Wel ziet zij voor haar een rol weggelegd om deze groep te informeren over de MVO-maatregelen die Corio treft door middel van uitingen in de winkelcentra, op de website, in persberichten en het jaarverslag.

CONSUMENTEN IN HET VERZORGINGSGEBIED EN BEZOEKERS VAN DE WINKELCENTRA

Een winkelcentrum is een openbaar gebied en dat brengt verantwoordelijkheden met zich mee. Omdat consumenten veel tijd doorbrengen in Corio's winkelcentra stelt zij hun mening op prijs. Er moet voldoende in de behoeften van de consument worden voorzien zodat hij daar graag (terug) komt. Dit betekent dat het centrum goed gepositioneerd moet zijn ten opzichte van het verzorgingsgebied: het aanbod (branchering naar producten, diensten en vermaak) moet erop afgestemd zijn, de bereikbaarheid moet goed zijn en er moet een prettig verblijfsklimaat heersen. Een belangrijk onderdeel van een prettig verblijfsklimaat wordt gevormd door een aantal facilitaire basisvoorwaarden voor het openbare gebied: de schoon, heel, veilig-filosofie.



INVLOEDSFEER CORIO



SCOPE 1

OP BASIS VAN VERPLICHTINGEN, DE VERHOUDING OPDRACHTGEVER-OPDRACHTNEMER EN (HET ONDERTEKENEN VAN) DE GEDRAGSCODE.

SCOPE 2

OP BASIS VAN GEZAMENLIJKE DOELSTELLINGEN EN SAMENWERKING.

SCOPE 3

OP BASIS VAN VRAAG EN AANBOD, EEN GOED VOORBEELD STELLEN, INFORMATIEVOORZIENING.

Het behoort tot de verantwoordelijkheid van Corio's facility management in de business units om contact met de leveranciers te houden. Deze teams dragen tevens Corio's milieueisen (afval, water en materiaalverbruik) en sociale eisen (medewerkersbestand, beperking van overlast voor de omgeving) uit aan de (nieuwe) leveranciers.

Aannemers en ontwikkelaars zijn belangrijke stakeholders voor Corio, waarmee zij niet alleen samenwerkt als het gaat om het (her)ontwikkelingen van (nieuwe) centra, maar ook op MVO-gebied. Te denken valt daarbij aan milieueisen ten aanzien van (her)ontwikkeling – zoals de installatie van energie- en waterbesparende apparatuur – maar ook de constructie van het winkelcentrum, zoals het dakmateriaal en het plaatsen van hoogrendementsglas. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van de directies van de business units en de projectmanagers om hier invulling aan te geven. Het streven voor de toekomst is nog meer samenwerking met deze groep stakeholders op MVO-gebied.

(LOKALE) OVERHEIDSPARTIJEN

Corio en (lokale) overheden zijn van elkaar afhankelijk voor wat betreft bepaalde toekomstplannen. Zo is de gemeente een (gespreks)partner op het gebied van het verbeteren en onderhouden van het openbare gebied, het bieden van bepaalde voorzieningen en het treffen van maatregelen en regelgeving die van belang zijn voor het centrum (bereikbaarheid, verkeerssituatie, bewegwijzering, belastingen en heffingen). Daarnaast is de gemeente als leverancier van de grond ook een belangrijke partij voor het verkrijgen van noodzakelijke vergunningen (detail-handelsbeleid) bij herontwikkeling van het bestaande centrum of bij ontwikkeling/acquisitie van nieuwe objecten. Met haar MVO-strategie richt Corio zich op een duurzame bijdrage aan de gebouwde omgeving en de lokale gemeenschap.

Samenwerking met politie en brandweer is noodzakelijk voor het realiseren van een veilig centrum. Corio heeft een proactieve aanpak waarbij niet wordt gewacht tot zich ergens een probleem aandient, maar van tevoren een heldere overlegstructuur wordt opgezet waarbij de aanpak van mogelijke calamiteiten en knelpunten wordt besproken en vastgelegd. Het gaat hierbij niet om de frequentie van het overleg, maar om de kwaliteit van de communicatie.

Het behoort tot de verantwoordelijkheid van de directies van de relevante business units en de projectmanagers in geval van nieuwe projecten, of center managers in geval van bestaande centra om een goede relatie met de (lokale) overheden te initiëren en in stand te houden. MVO-onderwerpen zoals groenere en duurzame winkelgebieden zijn belangrijke agendapunten die Corio met (lokale) overheden wil bespreken.

FINANCIËLE STAKEHOLDERS

Corio staat in voortdurend contact met haar financiële stakeholders, voornamelijk aandeelhouders (verschaffers eigen vermogen) en financiers (verschaffers vreemd vermogen). Corio spant zich in om de communicatie met de internationale beleggingswereld steeds te verbeteren door goede, onmiddellijke en gelijke informatievoorziening, onder meer door persberichten en website, aandeelhouders- en analistenbijeenkomsten. Bovendien heeft Corio een uitgebreid IR-gedeelte op haar website dat continu geüpdatet wordt (zie www.corio-eu.com> Investor Relations). Voor de financiële stakeholders zijn vooral die MVO-gerelateerde aspecten van belang die resulteren in een verbetering van de continuïteit en duurzame waardecreatie van de onderneming. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van Corio's IR-afdeling op het hoofdkantoor om het contact met de financiële stakeholders te onderhouden en deze van relevante informatie te voorzien.

WERKNEMERS

Het aantrekken en behouden van kwalitatief goede medewerkers en het ontwikkelen van hun kennis is voor de continuïteit en outperformance van Corio's activiteiten van groot belang. Daarom hecht Corio veel waarde aan de sfeer, de waarden en de cultuur in de onderneming. Daarnaast is Corio's beleid erop gericht het werken voor Corio aantrekkelijk te maken door onder meer het bieden van opleidingsmogelijkheden en interne promoties, naast attractieve primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Corio biedt haar medewerkers mogelijkheden om werk en privé goed te kunnen combineren. Door middel van een zogenaamd 'cafetariamodel' kunnen medewerkers in Nederland extra vrije dagen kopen. Tevens biedt Corio diverse verlofsoorten aan en bestaat in de meeste functies de mogelijkheid om parttime te (gaan) werken.

Corio stimuleert de werknemers een goede invulling te geven aan hun werk en om gezamenlijk meer te bereiken. Dit gebeurt onder meer door het organiseren van businessdagen, lezingen en kennisuitwisseling. De grootte en de beoogde groei van de organisatie bieden medewerkers mogelijkheden voor ontwikkeling, zowel op het professionele als het persoonlijke vlak.

Corio maakt haar vacatures bekend in een breed aanbod van kranten, op intranet, op internet en bij werving- en selectiebureaus. Op deze manier kan een grote verscheidenheid aan kandidaten reageren. Het is in Corio's belang dat de best mogelijke kandidaten op basis van capaciteiten beschikbaar zijn voor vacatures, ongeacht leeftijd, geslacht, seksuele geaardheid, burgerlijke staat, handicap, huidskleur, ras, nationaliteit of etnische achtergrond. De CEO's van Corio N.V. en de business units samen met de HRM-medewerkers zijn verantwoordelijk voor respectievelijk de bepaling en invulling van een op continuïteit en outperformance gericht HRM-beleid.

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Het human resource-beleid is van toepassing op alle medewerkers van Corio en richt zich op het in voldoende mate aantrekken en behouden van medewerkers met de juiste kwaliteiten tegen marktconcurrerende arbeidsvoorwaarden om daarmee haar strategie te kunnen realiseren. Van belang daarbij is dat medewerkers in staat zijn een goede balans aan te brengen tussen commerciële belangen en belangen in het kader van MVO. Zij handelen vanuit een positieve levenshouding met respect en vertrouwen voor en in de ander. Medewerkers worden onder andere geselecteerd op creativiteit, collegialiteit, samenwerken, sensitiviteit en integriteit. Als tegenprestatie investeert Corio graag in het optimaliseren en verder ontwikkelen van kennis, vaardigheden en competenties van haar medewerkers. Corio begrijpt dat daarvoor een gezonde, veilige en prettige werkomgeving van belang is en investeert daarin.

Corio onderschrijft de 'Declaration on fundamental principles and rights at work', opgesteld door de International Labour Organisation.

Een aantal gegevens met betrekking tot Corio's werknemers zijn weergegeven in de grafieken.

MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID

Corio beschouwt maatschappelijke betrokkenheid als een manier om duurzame relaties op te bouwen met bezoekers en omwonenden van haar centra én met lokale instanties en overheidsinstanties. Door te investeren in relaties met deze lokale belanghebbenden tracht Corio de publieke veiligheid, werkgelegenheid en inpassing van de winkelcentra in de lokale omgeving te verbeteren, waar nodig.

PRAKTIJK: In 2008 heeft Corio de volgende maatregelen getroffen om maatschappelijke betrokkenheid in en om de centra te tonen:

In het Turkse winkelcentrum 365 werden regelmatig activiteiten gehouden om kinderen uit de omgeving te onderwijzen, bijvoorbeeld op onderwerpen als ruimte(vaart) en taalontwikkeling. Ook konden bezoekers hun gezondheid laten controleren.

In het Italiaanse winkelcentrum GrandEmilia werden energiezuinige lampen uitgedeeld aan het winkelende publiek om de aandacht te vestigen op eenvoudige manieren om energie te besparen.

In winkelcentrum La Grande Porte te Frankrijk is een tentoonstelling georganiseerd die tot doel had meer inzicht in duurzaamheid te geven. Door middel van foto's, beelden en interactieve media werd de bezoeker betrokken bij milieugerelateerde onderwerpen. Vier klassen van lokale basisscholen werden bovendien uitgenodigd om te leren hoe zij hun planeet kunnen beschermen tegen bijvoorbeeld CO₂-uitstoot en verbruik van grondstoffen.

In het Spaanse winkelcentrum Maremagnum is ruimte beschikbaar gesteld voor verschillende organisaties die zich bezighouden met sociale integratie van jongeren uit risicogroepen. In Ruta de la Plata en Gran Turia werd tevens ruimte beschikbaar gesteld om geld op te halen voor AECC (de Spaanse stichting tegen kanker).

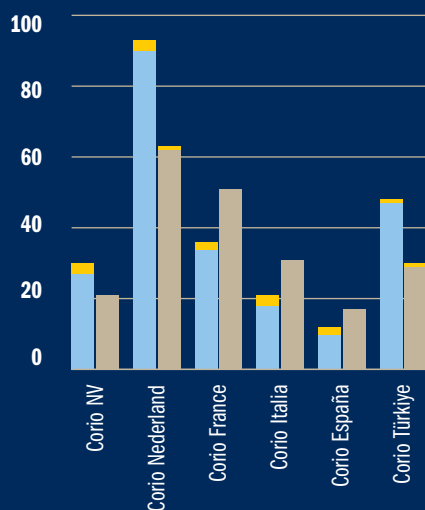
Verschillende Nederlandse winkelcentra exploiteerden tijdelijk een schaatsbaan in 2008, waar schoolkinderen uit het verzorgingsgebied gratis gebruik van mochten maken. Ook werden ruimten beschikbaar gesteld voor het laten uitvoeren van gezondheidscontroles voor het winkelend publiek in diverse centra en werd er een managementkantoor ingericht voor een stagebegeleider in winkelcentrum Alexandrium, die 40 stagiairs begeleidde die een opleiding tot storemanager in Alexandrium volgden.

Corio wil de kennis en ervaring die er is binnen het bedrijf, graag delen met de inwoners van de verzorgingsgebieden van de winkelcentra. Hierbij kiest Corio voor kinderen als targetgroep, omdat zij vanuit hun leeromgeving deze kennis tot zich kunnen nemen en in hun (verdere) leven kunnen toepassen. Corio wil hen informeren over het duurzaam (her)ontwikkelen en managen van winkelcentra en de MVO-aspecten die hierbij aan de orde komen. Het is de verantwoordelijkheid van alle business units om invulling te geven aan deze targets voor 2009.

MAN/VROUW VERDELING (PERSONEN)

MAN
VROUW
MANAGEMENT

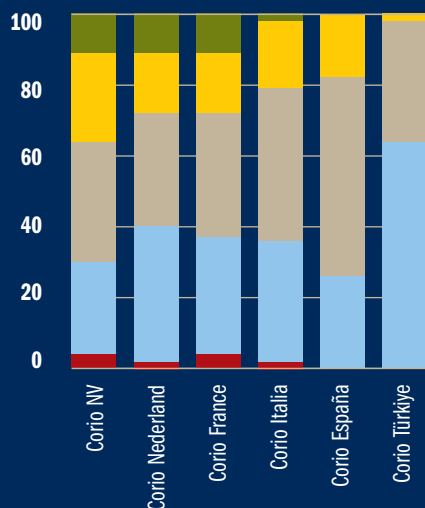
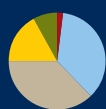
TOTAAL



LEEFTIJDVERDELING

55 - 65
45 - 55
35 - 45
25 - 35
< 25

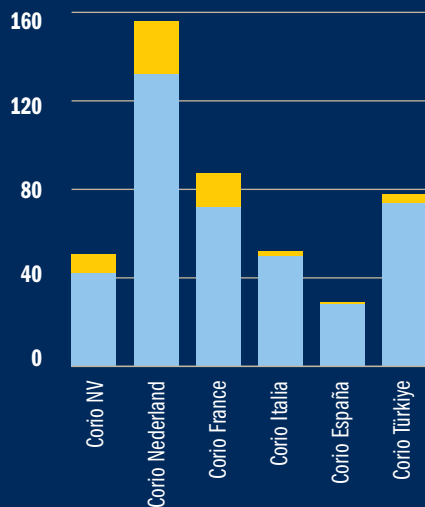
TOTAAL



AANTAL INTERIM-MEDEWERKERS OP TOTAAL MEDEWERKERSBESTAND (PERSONEN)

INTERIM
MEDEWERKERS

TOTAAL



GOEDE DOELEN

De bijdrage die Corio levert aan lokale gemeenschappen waarin ze actief is, bestaat uit een combinatie van donaties aan goede doelen, investeringen in een veilige omgeving, sponsoring van lokale instanties en het beschikbaar stellen van ruimtes in winkelcentra voor activiteiten met een maatschappelijk doel.

PRAKTIJK: In 2008 heeft Corio de volgende goede doelen gesteund:

Corio Italia ondersteunde lokale private goede doelen door in winkelcentrum Le Gru een cadeau-inzameling te houden die ten gunste kwam aan arme kinderen in Italië. Ook konden de consumenten op de foto met de Kerstman, waarbij de financiële bijdrage vrijwillig was. Daarnaast ondersteunde ze de goede doelen Unicef, AVIS (bloeddonoratie), AIDO (orgaandonatie), het Rode Kruis en ANLAIDS (aidsonderzoek), door ruimten in hun winkelcentra beschikbaar te stellen, zodat deze organisaties fondsen konden werven. Ze doneerde tevens geld aan een ziekenhuis in de buurt van winkelcentrum GrandEmilia voor de aanschaf van nieuwe medische apparatuur.

Corio España doneerde 11.000 boeken aan Fundación Valora, een organisatie die surplusmanagementboeken verdeelt. Daarnaast werden geld en vrijwilligers ingezet voor de AECC (Spaanse stichting tegen kanker) en Dona de Mislata: (een Spaanse emancipatie-organisatie).

De begunstigde van de verloting van de kerstgeschenken van Corio in Nederland in 2008 was de Stichting KiKa, voor kinderen met kanker.

Corio heeft de ontwikkeling van kinderen als centraal thema voor haar corporate goede doelen gekozen. Corio en haar medewerkers zullen zowel financieel als in kennis en uren een bijdrage aan leveren aan het nog nader te selecteren doel. Hierbij gaat de voorkeur uit naar de ontwikkeling van kinderen in een van de opkomende markten die voor ons relevant zijn, zoals Turkije. De business units kunnen bij dit thema aanhaken, waarbij echter de lokale activiteiten en de lokale betrokkenheid prevaleren. Ook het beschikbaar stellen van ruimte in de winkelcentra kan gekoppeld worden aan het thema van de ontwikkeling van kinderen en volwassenen, bijvoorbeeld in de vorm van onderwijs en het bevorderen van werkgelegenheid.

MVO-GERELATEERDE ONDERSCHIEDINGEN IN 2008

Als gevolg van ons hands-on centermanagement en de nadruk die in dat beleid ligt op maatschappelijke betrokkenheid, heeft Corio onderstaande onderscheidingen ontvangen:

Winkelcentrum Middenwaard in Heerhugowaard heeft een tweede certificaatster behaald voor het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO). Dit keurmerk staat voor een gestructureerde aanpak om criminaliteit en overlast terug te dringen. Het behalen van dit tweede certificaat geeft aan dat de samenwerkende partijen (gemeente, brandweer, politie, winkeliers en eigenaar) continu bezig zijn met een veilige winkel- en werkomgeving.

De tweede ster van het KVO werd uitgereikt aan winkelcentrum De Aarhof. Was de eerste KVO-ster vooral gericht op het aangaan van samenwerkingsverbanden en op het verbeteren van de veiligheid in het winkelcentrum zelf, de tweede KVO-ster richt zich juist op het verbeteren en waarborgen van de veiligheid in de openbare gebieden rondom winkelcentrum de Aarhof.

Winkelcentrum Parkwijk in Utrecht heeft tegelijkertijd een tweede én derde certificaatster gekregen voor het KVO. De samenwerkende partijen (Gemeente Utrecht, politie, brandweer, winkeliers en Corio) hebben de afgelopen jaren hard gewerkt aan het KVO en met zeer goed resultaat.

Centre 2 in St. Etienne (Frankrijk) heeft in juni een prijs gewonnen voor haar campagne 'Le printemps des métiers', waarbij lokale werkzoekenden en werkgevers elkaar in het winkelcentrum konden ontmoeten. Deze prijs werd uitgereikt door de CNCC, de Franse afdeling van de overkoepelende retailorganisatie ICSC.

CORIO'S MILIEU-IMPACT VERKLEINEN

- Doel:** Verantwoordelijkheid nemen voor de impact die bedrijfsactiviteiten op het milieu hebben en deze beheersen en beperken.
- Focus:** Klimaatverandering, energie, water en afval
- Uitdagingen:** Corio heeft een beperkte reikwijdte om de impact op het milieu te verkleinen, aangezien wij met verschillende stakeholders samen (moeten) werken.
- Aanpak:**
- dialoog met stakeholders aangaan die buiten onze directe invloedssfeer vallen zoals huurders, mede-eigenaren (vaak anchor huurders), (lokale) overheden, leden van Vereniging van Eigenaren en consumenten/bezoekers
 - de Corio-medewerkers voorlichten met betrekking tot de besparende maatregelen die we treffen, waarbij we verwachten dat het bijdraagt tot hun milieubewustzijn
 - we hebben de intentie deze informatievoorziening ook door te trekken naar de bezoekers van onze centra.

Op www.corio-eu.com > Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen kunt u grafieken vinden die de milieumetingen over 2008 weergeven van winkelcentra met een BVO van meer dan 10.000 m² in de Corio-portefeuille.

ONTWIKKELEN VAN MILIEUBELEID

In het belang van haar stakeholders was Corio er feitelijk al op gericht het verbruik van energie en water en de hoeveelheid afval te beperken. Het vaak ontbreken van beschikbare verbruikersgegevens stond de realisatie van reductie in de weg. De gegevens werden geregistreerd noch gemonitord, bovendien lag er geen (reductie)beleid aan ten grondslag.

In 2008 is beleid geformuleerd op de MVO-milieukwesties klimaatverandering, energie, water en afval. De ervaring die inmiddels is opgedaan, zal verwerkt worden in een uitbreiding en verdieping van dit beleid in 2009. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van Corio N.V. aan deze beleidstargets verder invulling te geven in samenwerking met de MVO-commissies van de business units. In 2008 is tevens gestart met het registreren en monitoren van het verbruik in de centra met een bruto verhuurbaar oppervlak van meer dan 10.000 m². Deze gegevens worden gebruikt om de duurzaamheid van deze winkelcentra te vergroten. Het streven is om het verbruik te verlagen en daartoe is het nodig te beschikken over de gegevens: in 2009 zal het verbruik per centrum > 10.000 m² bekend moeten zijn. Het is de verantwoordelijkheid van de business units om het verbruik in de centra te beperken en invulling te geven aan de registratie- en monitortargets voor 2009.

Corio heeft in 2008 goede stappen gemaakt op de milieupilaar van MVO. Het ontwikkelen van een rapportagesysteem en de daaruit voortvloeiende transparantie voor de stakeholders zijn van grote waarde voor Corio. Corio's stakeholders zullen 2009 worden betrokken bij het milieubeleid door bijvoorbeeld de huurders van informatie te voorzien op milieugebied, zodat samen met hen aan verbetering kan worden gewerkt, waar nodig. In samenwerking met de stakeholders kan Corio het milieumanagement naar een hoger niveau brengen.

KLIMAATVERANDERING

Corio is zich bewust van de milieu-impact die de ontwikkeling en exploitatie van haar winkelcentra heeft, zoals de productie van warmte en CO₂-uitstoot. Corio wil door het besparen van energie en het gebruik van schone (groene) energie de effecten van klimaatverandering terugdringen. Corio berekent de zogenaamde CO₂ footprint van haar winkelcentra en het behoort tot de verantwoordelijkheid van de business units om de milieu-impact van hun portefeuille te verkleinen. Daarnaast wordt tevens de CO₂ footprint berekend van het woon-werkverkeer van de Corio-medewerkers en van het zakelijk vliegverkeer. Corio streeft naar verkleining van deze milieu-impact, of anderszins te compenseren door te investeren in duurzame energieprojecten en het aanplanten van langdurig te behouden FSC-bossen. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van Corio's hoofdkantoor om de milieu-impact als gevolg van de zakelijke vluchten te beperken door middel van informatievoorziening, het faciliteren van alternatieven en waar nodig de uitstoot te compenseren.

Praktijk: In 2008 is de CO₂-uitstoot berekend van alle zakenvluchten die door Corio-medewerkers zijn gemaakt. Deze worden gecompenseerd zoals hierboven beschreven.

ENERGIE

Door de toenemende aandacht van de stakeholders voor energiebesparing en nationale en internationale wet- en regelgeving op dit gebied, wordt energie een steeds belangrijker kwestie voor Corio. Het is dan ook een wezenlijk onderdeel van haar milieuvisie.

Corio is zich bewust van het energieverbruik van haar winkelcentra en de kantoren waarin de medewerkers van de business units werken. Het monitoren van het energieverbruik stelt Corio in staat het verbruik in kaart te brengen en relevante en haalbare targets met betrekking tot energiereductie te stellen.

Corio is erop gericht de energie-efficiëntie voortdurend te verbeteren door ontwikkelingen in de markt op de voet te volgen en waar mogelijk en wenselijk zelf innovatieve maatregelen en oplossingen te ontwikkelen. Daarnaast is het streven jaarlijks het aandeel duurzame energie dat wordt gebruikt in de winkelcentra in de portefeuille te vergroten.

Het behoort tot de verantwoordelijkheid van de business units om energie-efficiëntie en het aandeel duurzame energie in de winkelcentra te vergroten.

PRAKTIJK: In 2008 heeft Corio de volgende maatregelen getroffen om energiereductie in de winkelcentra te bewerkstelligen:

In de Italiaanse winkelcentra Le Gru en Gran Reno werden nieuwe gebouwbeheersystemen geïnstalleerd die voor een prettig verblijfsklimaat met betrekking tot temperatuur en licht zorgen, maar tegelijk een lager energieverbruik hebben dan reguliere systemen. In het winkelcentrum GrandEmilia werden oude lichtsystemen vervangen door energiebesparende lampen.

In verschillende Nederlandse winkelcentra zijn vergaande voorbereidingen getroffen om tot energiereductie te komen in 2009. Zo gaat er in winkelcentrum Cityplaza een zogenaamd cool-downproject draaien, waarbij huurders maatadvies op het gebied van energiezuinigheid krijgen. Ook gaat Corio in de openbare ruimten energiezuinige lampen installeren. In winkelcentrum Presikhaaf zijn voorbereidingen getroffen voor de overgang van gasgestookt naar stadsverwarming, wat een betere benutting van energie betekent en kostenbesparing voor de huurders. In de herontwikkeling van Nieuw Hoog Catharijne, Cityplaza en Stadsplein Spijkenisse wordt koude- en warmteopslag toegepast middels een daartoe geslagen bron in de bodem.

In de Turkse winkelcentra worden energiezuinige lampen gebruikt. Voor overige mogelijkheden tot energiereductie zijn onderzoeken in de centra gestart, inclusief het optimaliseren van gebouwbeheersystemen.

Voor de Spaanse winkelcentra schreef Corio España een actieplan tot energiereductie, dat bestond uit het verminderen van airconditioning en lichtgebruik en het installeren van sensoren en gebouwbeheersystemen. Hiermee bewerkstelligden ze een energiereductie per winkelcentrum van 2% tot 16% ten opzichte van 2007.

In Frankrijk heeft een externe audit op twaalf winkelcentra plaatsgevonden met als doel energiebesparing. Zo werd het gebouwbeheersysteem van winkelcentrum Art de Vivre aangepast om elektriciteit en de warmte- en koudetoevoer te optimaliseren. In het winkelcentrum Issy-les-Moulineaux is een nieuw contract met de elektriciteitsleverancier afgesloten, dat beter afgestemd is op Corio's reductiewensen.

WATER

Corio is zich bewust van het waterverbruik in haar winkelcentra. Water wordt in de winkelcentra vooral gebruikt voor koeling, verwarming, toiletten en irrigatie van groenvoorzieningen. Het is een kostbare grondstof waar Corio niet onnadenkend gebruik van wil maken. Corio zet zich actief in om de waterconsumptie te verkleinen door het verbruik te monitoren en continu te zoeken naar mogelijkheden om consumptie te verlagen. Het monitoren van het waterverbruik in de winkelcentra stelt Corio in staat relevante en haalbare targets tot reductie te formuleren. Bovendien streeft Corio ernaar in toenemende mate water te gaan recyclen door bijvoorbeeld de opslag van regenwater. Dit is mogelijk door het aanleggen van groene daken op de winkelcentra die regenwater opvangen en het zuiveren, en door het plaatsen van daartoe ontwikkelde bassins. Water dat gebruikt wordt voor het doorspoelen van de toiletten en voor het irrigeren van groenvoorzieningen hoeft niet van drinkwaterkwaliteit te zijn en kan dan ook gerecycled (regen)water zijn dat elders opgevangen is. Ook het aanplanten van aangepaste (inheemse) vegetatie die minder irrigatie nodig heeft, kan Corio's doelstelling met betrekking tot waterreductie kracht bijzetten. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van de business units om de waterconsumptie in de winkelcentra te verkleinen.

PRAKTIJK: In 2008 heeft Corio de volgende maatregelen getroffen om waterreductie in de winkelcentra te bewerkstelligen:

Bij de (bouw van) Turkse winkelcentra wordt aandacht besteed aan het aanleggen van de groenvoorzieningen met betrekking tot toekomstig waterverbruik. Zo worden alleen inheemse bomen en planten geplant, worden lege grasvelden vermeden en verloopt de irrigatie middels een efficiënt systeem.

In Frankrijk heeft een externe audit op twaalf winkelcentra plaatsgevonden met als doel de waterbesparing te bewerkstelligen. In Centre 2 zijn vervolgens twee boilers vervangen door boilers die een beter rendement behalen en in het winkelcentrum Issy-les-Moulineaux is een nieuw contract met de waterleverancier afgesloten, dat een beter watermanagementsysteem garandeert.

In het Italiaanse winkelcentrum GrandEmilia zijn hydraulische pompen geïnstalleerd, als voorbereiding op het gebruik van grondwater voor het doorspoelen van de toiletten, waardoor het gebruik van drinkwater geminimaliseerd kan worden.

In alle Spaanse winkelcentra is meetapparatuur geïnstalleerd om het verbruik van zoet water te kunnen monitoren. In verschillende centra werden de groenvoorzieningen aangepast, zodat er minder water nodig was en er werden waterbesparende tanks geïnstalleerd die het waterverbruik in de toiletten reguleren. De verschillende maatregelen leidden tot een waterreductie van maximaal 38% vergeleken met 2007.

AFVAL

Op plaatsen waar veel mensen samenkomen, zoals in winkelcentra, worden logischerwijs grote hoeveelheden afval geproduceerd. Deze afvalstromen vormen een belangrijke impact op het milieu. Veel afval duidt meestal op een goedlopend winkelcentrum, wat natuurlijk voor Corio positief is. Corio wil haar verantwoordelijk hierin echter nemen door via continue verbetering van ons afvalmanagement de afvalstromen te reduceren en het deel dat gerecycled wordt te vergroten. Hierdoor kan overlast door afval worden geminimaliseerd en de operationele kosten voor het beheer van de winkelportfolio verder verlaagd. Afval moet worden gescheiden naar afkomst: glas, papier/karton, olie/vet, organisch afval, giftig afval en overig afval. Recycling en hergebruik zal waar mogelijk worden toegepast. Het behoort tot de verantwoordelijkheid van de business units om de afvalproductie in de winkelcentra te verkleinen.

PRAKTIJK: In 2008 heeft Corio de volgende maatregelen getroffen om afvalreductie in de winkelcentra te bewerkstelligen:

In alle Spaanse winkelcentra zijn maatregelen getroffen om de afvalscheiding te verbeteren. In de zes grootste centra wordt minimaal op papier/karton, glas en plastic gescheiden.

Voortkomend uit een nieuw afvalmanagementsysteem in het Italiaanse winkelcentrum in Campania, zijn nieuwe bakken aangeschaft om het afval beter te kunnen scheiden.

De Turkse business unit heeft afspraken gemaakt met lokale overheden op het gebied van afvalrecycling en het ophalen van afval bij de winkelcentra.

BREEAM

Corio is als een van de partners betrokken in het omzetten van de BREEAM (BRE Environmental Assessment Method)-norm naar winkelcentra. Dit is een initiatief van de ICSC (International Council of Shopping Centres, een mondiale vereniging gericht op winkelcentra en alle partijen die daarbij vertegenwoordigd zijn) om te komen tot een Europese norm voor de (her)ontwikkeling van duurzame winkelcentra. De BREEAM-norm is een objectieve beoordelingsmethode om de duurzaamheid van gebouwen te bepalen en is 19 jaar geleden geïntroduceerd om duurzaam bouwen te stimuleren. Deze methode wordt vaak gebruikt om gebouwen en de gebouwde omgeving te analyseren en te verbeteren. Naar aanleiding van een aantal criteria kan een beoordelaar een score aan een gebouw toekennen. Deze norm zal de veiligheid en milieustandaard van een winkelcentrum garanderen, wat een grote mate van transparantie voor Corio en andere belanghebbenden creëert. Inmiddels is de BREEAM-standaard klaar en is het Corio-project Nieuw Hoog Catharijne door de Dutch Green Building Council goedgekeurd als pilotproject. In 2009 zullen assessoren, opgeleid door BREEAM, Vredenburgplein (het te ontwikkelen winkel- en woongebouw op het Vredenburgplein te Utrecht) beoordelen op milieuonderdelen. Corio zal deze beoordeling als benchmark voor andere projecten nemen en ziet deze pilot als een startpunt voor meerdere BREEAM-normeringen, zodra deze een geïntegreerd onderdeel uitmaakt van de Europese retailvastgoedmarkt.

DUURZAAMHEID

In 2008 zijn duurzaamheideisen opgesteld waaraan de winkelcentra kunnen worden gemeten. Aan de hand van deze inventarisatie kan het verbeterpotentieel worden bepaald en waar nodig een stappenplan gemaakt. Nieuwe winkelcentra zullen tevens aan deze eisen moeten voldoen.

De eisen zijn:

De winkelcentra moeten schoon, veilig en heel zijn;

De nabijheid van openbaar vervoer;

De nabijheid van andere winkels;

De toegankelijkheid voor gehandicapte personen;

Hands-on centermanagement in relatie tot de huurders moet goed ontwikkeld zijn;

Het houden van tevredenheidsonderzoeken onder de consumenten en huurders;

Het organiseren van maatschappelijk relevante en culturele rendez-vous;

Het minimaliseren van lichtvervuiling;

Het monitoren van elektriciteitsverbruik;

Het gebruik van inheemse bomen, planten en struiken;

Het gebruik van overtollig regenwater en de kwaliteit- en kwantiteitsbeheersing daarvan;

Afvalrecycling en afvalscheiding.

Op www.corio-eu.com > Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen kunt u een toelichting op deze duurzaamheideisen lezen.

TEN SLOTTE

MARKTBEOORDELING

Op dit moment zijn de meest gebruikte beursindices in de EU die op MVO gericht zijn de Dow Jones Sustainability Index en de FTSE4Good Index. Bedrijven die opgenomen zijn in deze laatste index-series, hanteren strikte sociale, ethische en milieugerelateerde criteria en zijn in staat om de vruchten te plukken van MVO. Voortvloeiend uit de stappen die de afgelopen jaren op MVO-gebied zijn gezet, is Corio opgenomen in de FTSE4Good Index per 25 maart 2008.

'De FTSE Groep bevestigt dat Corio onafhankelijk beoordeeld is volgens de FTSE4Good criteria, en aan de voorwaarden voldaan heeft opgenomen te worden in de FTSE4Good Index Series.' (Quote van de FTSE4Good)

Opgenomen worden in een internationaal erkende duurzame indice is geen doel op zich voor Corio, maar de opname biedt erkenning van het gevoerde beleid en de transparantie in milieu- en sociale gegevens voor (potentiële) aandeelhouders van Corio.

TARGETS

Voor de voor 2008 gestelde targets en de voortgang daarop, wordt verwezen naar de laatste pagina's van dit hoofdstuk. Geconcludeerd kan worden dat het merendeel van de targets is gerealiseerd.

COMMUNICATIE

Als u contact met Corio wilt opnemen betreffende MVO, kunt u mailen naar csr@nl.corio-eu.com.

Graag verneemt Corio uw vragen, opmerkingen en feedback.

Het is de intentie om over het verslagjaar 2009 een apart MVO-rapport uit te brengen om Corio's stakeholders adequaat te kunnen blijven informeren over dit onderwerp.



TARGETS 2008 2009

Economische targets	Periode	Type	Toelichting
In de selectiecriteria inzake de acquisitie van nieuwe winkelcentra (> 10.000 m²) zullen de duurzaamheidsprestaties en het verbeterpotentieel in de overwegingen worden meegenomen.	Continu	Beleidstarget	Duurzaamheidsprestaties en relevant verbeterpotentieel zijn in 2008 meegenomen in de overwegingen rond acquisities en (her)ontwikkeling.
Corio wil op periodieke basis, door een nieuwsbrief, medewerkers informeren over haar MVO-beleid en -activiteiten om het bewustzijn over MVO binnen de eigen organisatie te vergroten.	Continu	Prestatiestarget	In 2008 is gestart met het periodiek rondsturen van een nieuwsbrief.
Corio wil financiële stakeholders periodiek informeren in rapportages, bijeenkomsten en presentaties over haar duurzaamheidsprestaties.	Continu	Prestatiestarget	Corio's financiële stakeholders zijn periodiek geïnformeerd over MVO in presentaties voor de aandeelhouders en pers/analisten. Corio hield in 2008 verschillende presentaties voor externe partijen over MVO en de uitwerking daarvan binnen het bedrijf.
Corio zal een studie uitvoeren naar het verbeterpotentieel van de duurzaamheidsprestaties van de winkelcentra die zij in beheer heeft met een bruto verhuurbaar oppervlak van ten minste 10.000 m².	2008 - 2010	Prestatiestarget	Corio heeft een omschrijving gemaakt van de 10 belangrijkste criteria voor een duurzaam winkelcentrum binnen Corio's portefeuille. De mate van duurzaamheid van de winkelcentra zal in 2009 aan de hand van deze lijst vastgesteld worden. In 2008 is een begin gemaakt met het labelen van de winkelcentra in exploitatie in Nederland en Frankrijk. In 2009 zal deze labeling doorgezet worden. Bureau Veritas heeft de duurzaamheid van de Franse winkelportefeuille bestudeerd en hier advies over uitgebracht.
Corio zal een studie uitvoeren naar de mogelijkheden en de vereisten voor de realisatie van een aantal nieuw te ontwikkelen duurzame winkelcentra.	2008 - 2010	Prestatiestarget	Aan de hand van de BREEAM-standaard (zie toelichting in het kader, elders in dit hoofdstuk) heeft Corio een omschrijving gemaakt van de tien belangrijkste criteria waar een duurzaam winkelcentrum binnen Corio's portefeuille aan zou moeten voldoen. Deze lijst vormt tevens een standaard waarmee nieuw te ontwikkelen winkelcentra kunnen worden gemeten.
Corio zal zich verbinden aan de principes van de Global Compact van de Verenigde Naties en de richtlijnen van de OECD en ILO voor multinationale ondernemingen.	2008	Beleidstarget	Corio heeft zich verbonden aan de Global Compact middels het tekenen van de Letter of Commitment. Corio onderschrijft de beginselen van de ILO en OESO en licht dit toe op haar website.
Corio zal binnen elke business unit een commissie oprichten die de primaire verantwoordelijkheid krijgt MVO verder vorm te geven binnen de organisatie.	2008	Prestatiestarget	In elke BU is een MVO-commissie opgericht waarin Corio-medewerkers zitting hebben genomen met expertise op het gebied van techniek, facility management, HRM en centermanagement.
Gedragscodes herzien.	2009 - 2010	Beleidstarget	MVO-onderwerpen zoals de waarden waarnaar Corio handelt, aandacht voor en relatie met haar stakeholders en milieubewustzijn binnen het bedrijf opnemen in de herziene gedragscode.
Waardenonderzoek onder de medewerkers van Corio uitvoeren.	2009	Prestatiestarget	Algemeen geldende waarden en normen binnen Corio benoemen en kwalitatief onderzoeken. Deze kunnen dan uitgewerkt worden en opgenomen in de gedragscode.
Interne audit op rapportagesysteem.	2009 - 2010	Prestatiestarget	Alle gegevens die betrekking hebben op de kantoren en winkelcentra zullen middels een interne audit op het hoofdkantoor beoordeeld worden.
Vorbereiden en uitbrengen van een zogenaamde Communication on Progress	2009 - 2010	Prestatiestarget	In het kader van het ondertekenen van de Global Compact van de Verenigde Naties.
Stakeholdertargets	Periode	Type	Toelichting
Formaliseren in de vorm van een beleid, de dialoog die Corio met haar stakeholders heeft om haar centra en services te optimaliseren.	Continu	Beleidstarget	
Bevorderen gezondheid en veiligheid in en rond de centra van meer dan 10.000 m².	Continu	Prestatiestarget	
Het contact met de voor de operatie relevante stakeholders zal gestructureerd worden omschreven en er zullen klachtenprocedures worden opgesteld.	2009 - 2011	Prestatiestarget	
Corio zal in de winkelcentra uit haar portefeuille met een bruto verhuurbaar vloeroppervlak van meer dan 10.000 m² de klanttevredenheid onderzoeken van huurders en bezoekers over o.a. duurzaamheid in de centra en vervolgens de resultaten verwerken in haar (MVO-)beleid.	Continu	Prestatiestarget Monitortarget Beleidstarget	Corio doet frequent klanttevredenheidsonderzoeken in centra met meer dan 10.000 m². In 2008 was duurzaamheid nog niet opgenomen in deze onderzoeken. Dit heeft de aandacht en daarom heeft zij voor 2009 deze target wederom opgenomen.
Corio wil periodiek de kernelementen van haar MVO-beleid en relevante MVO-activiteiten communiceren naar huurders van de winkelcentra, zoals energie, water en afval.	Continu	Prestatiestarget	In 2008 is besloten dat eerst zal worden onderzocht welke MVO-activiteiten waarde toevoegen voor de huurders. Daarna kunnen deze gecommuniceerd worden. In 2009 zal hieraan invulling worden gegeven.

Maatschappelijke betrokkenheid-targets	Periode	Type	Toelichting
Corio zal bijdragen aan de continuïteit van stichtingen en scholen door het doneren van gebruikte bedrijfsmiddelen.	Continu	Prestatietarget	Corio doneert haar cartridges en oude telefoons aan stichtingen die hier geld voor ontvangen. Op verzoek doneert Corio tevens op regelmatige basis IT-apparatuur aan belangstellenden.
Corio zal een goed doel selecteren waaraan zowel financieel als in mensuren kan worden bijgedragen.	2008 – 2009	Prestatietarget	Thema ontwikkeling van kinderen is gekozen. Specifiek fonds moet nog geselecteerd worden.
Corio zal zorgdragen voor een goed verblijfsklimaat in en rond haar winkelcentra opdat deze 'schoon, veilig en heel' zijn.	Continu	Beleidstarget	De 'schoon, heel en veilig'-filosofie is van groot belang binnen het hands-on centermanagementconcept dat Corio ontwikkeld heeft. Corio hecht er dan ook waarde aan om deze drie elementen op een hoog niveau te ontwikkelen in haar centra. Zo worden technische installaties zoals liften en sprinklerinstallaties volgens de wet gecertificeerd, maar laat Corio ook regelmatig roltrappen en rolpaden testen en van een keurmerk voorzien, waar de wet dit niet voorschrijft. Corio stelt tevens mensen en middelen ter beschikking aan diverse initiatieven op gebied van 'veilig ondernemen'.
Corio zal op tijdelijke basis ruimte in/ om haar winkelcentra beschikbaar stellen voor publieke diensten en voorzieningen en maatschappelijke doeleinden voor zover relevant voor de inwoners van het verzorgingsgebied. Centraal thema hierbij is de ontwikkeling van kinderen en volwassenen door opleiding of bevorderen werkgelegenheid.	Continu	Prestatie	Corio Italia stelt ruimte beschikbaar voor organisaties als Unicef, AVIS (bloeddonatie), AIDO (orgaandonatie), het Rode Kruis en ANLAIDS (aidsbestrijding), zodat zij fondsen kunnen werven. In winkelcentrum Grand'Place stelt Corio France ruimte beschikbaar voor een banenmarkt voor langdurig werklozen. In het Spaanse winkelcentrum Maremagnum is ruimte beschikbaar gesteld voor verschillende organisaties die zich bezighouden met sociale integratie van jongeren uit risicogroepen.
Corio zal (een deel van) de opbrengsten van de activiteiten die door Corio in haar winkelcentra worden georganiseerd, aanwenden voor de sponsoring van lokaal relevante instanties of verenigingen.	Continu	Prestatie	Corio beschouwt maatschappelijke betrokkenheid als een manier om duurzame relaties op te bouwen met bezoekers en omwonenden van haar centra én met lokale instanties en overheidsinstanties. In 2008 zijn wederom instanties én verenigingen met geld ondersteund.
Aan de ontwikkeling van kinderen bijdragen door lokale klassen rond te leiden in de centra, waarbij de nadruk zal liggen op MVO-aspecten. Ontwikkelen van informatiemateriaal.	Continu	Prestatietarget	
De Corio-medewerkers willen hun (vastgoed)kennis en ervaring delen met maatschappelijke groepen in Europa, zoals scholieren en studenten. Daarnaast willen ze deze kennis en ervaring ook inzetten in een van de opkomende thuismarkten met betrekking tot vastgoed gerelateerde projecten met een sociale functie.	Continu	Prestatietarget	
Corio zal de werkgelegenheid in haar winkelcentra monitoren.	Continue	Prestatietarget	
HRM-targets 2008	Periode	Type	Toelichting
Corio zal het HRM-beleid verder vormgeven en hierover rapporteren.	Continu	Beleidstarget	In 2008 heeft Corio het HRD-beleid verder vormgegeven. De doelstelling van het HR-beleid staat vermeld in de tekst van het MVO-hoofdstuk en het gehele beleid zal op de Corio-website gepubliceerd worden.
Corio streeft ernaar het relatieve verloop in medewerkers te beperken.	Continu	Prestatietarget	Dit onderwerp heeft de aandacht van de HRM-afdelingen binnen alle business units. In 2008 waren de relevante data niet voor geheel Corio beschikbaar. Voor het rapportagejaar 2009 zal inzicht worden gegeven in het relatieve verloop ten opzichte van 2008.
Corio committeert zich aan de gelijke behandeling van medewerkers op alle aspecten van het werken bij Corio.	Continu	Beleidstarget	Corio committeert zich aan gelijke behandeling van haar werknemers, wat tot uiting komt in alle HR-kenmerken, zoals selectieprocedures, opleiding, beloning en promotie. Deze gelijke behandeling behelst leeftijd, geslacht, seksuele geaardheid, burgerlijke staat, handicap, huidskleur, ras, nationaliteit en etnische achtergrond.
Inzicht geven in kenmerken van het medewerkersbestand, zoals samenstelling, in-, door- en uitstroom, ziekteverzuim, opleiding en beloning.	Continu	Prestatietarget	Corio wil transparantie bieden voor haar stakeholders op alle facetten van haar medewerkersbestand.
Training voor de medewerkers faciliteren, waardoor elke medewerker een training kan volgen mits inhoudelijk relevant voor de Corio-business.	Continu	Prestatietarget	Door het faciliteren van trainingen, cursussen en opleidingen draagt Corio bij aan de persoonlijke en professionele ontwikkeling van haar medewerkersbestand waaraan zij veel waarde hecht.
Tevredenheidsonderzoek onder medewerkers uitvoeren.	2009 – 2010	Monitortarget	Corio wil een aantrekkelijke werkgever blijven voor haar medewerkers en zal daarom periodiek een tevredenheidsonderzoek doen en waar nodig veranderingen doorvoeren.

Klimaatveranderingtargets	Periode	Type	Toelichting
Corio zal het effect van vliegreizen verminderen of compenseren door herbebossing. Tevens zal het aantal vliegreizen beperkt worden door conference calls en videoconferencing.	Continu	Prestatietarget	In 2008 is de CO ₂ -uitstoot berekend van alle zakenvluchten die door Corio-medewerkers zijn gemaakt. Deze worden gecompenseerd door te investeren in duurzame energieprojecten en het aanplanten van langdurig te behouden FSC-bossen.
Corio zal mogelijkheden onderzoeken voor implementatie van energie-efficiënte maatregelen en toename van het gebruik van groene energie in bestaande winkelcentra uit haar portfolio met een BVO van meer dan 10.000 m ² .	Continu	Prestatietarget	In het gros van de winkelcentra > 10.000 m ² zijn deze mogelijkheden onderzocht. In 2009 zal opvolging gegeven worden aan de uitkomsten van deze target.
Corio zal een rapportagesysteem opzetten zodat van bestaande winkelcentra uit haar portefeuille met een BVO van meer dan 10.000 m ² de energieconsumptie gemonitord en geregistreerd kan worden.	2008	Prestatietarget	Dit systeem is in 2008 ontwikkeld, geëvalueerd, aangepast en vervolgens voor de verbruiksgegevens over het jaar ingezet.
Corio-breed milieumanagementbeleid formuleren.	Continu	Beleidstarget	
Corio-breed klimaatveranderingsbeleid uitbreiden.	Continu	Beleidstarget	Uitbreiding en uitwerking van in 2008 geformuleerd beleid.
Corio-breed energiebeleid uitbreiden.	Continu	Beleidstarget	Uitbreiding en uitwerking van in 2008 geformuleerd beleid.
Milieu-informatievoorziening voor huurders ontwikkelen.	Continu	Prestatietarget	
Milieubeleid tijdens (her)ontwikkelingsproces vastleggen.	Continu	Beleidstarget	
Uitstootreductie op woon-werkverkeer van de Corio-medewerkers realiseren.	Continu	Prestatietarget	
Rapportagesysteem invullen per winkelcentrum > 10.000 m ² .	Continu	Monitortarget	
Watertarget	Periode	Type	Toelichting
Corio zal een rapportagesysteem opzetten zodat van bestaande winkelcentra uit haar portefeuille met een BVO van meer dan 10.000 m ² de waterconsumptie gemonitord en geregistreerd kan worden.	2008	Prestatietarget	Dit systeem is in 2008 ontwikkeld, geëvalueerd, aangepast en vervolgens voor de verbruiksgegevens over het jaar ingezet.
Corio-breed beleid op waterverbruik uitbreiden.	Continu	Beleidstarget	Uitbreiding en uitwerking van in 2008 geformuleerd beleid.
Visie op biodiversiteit formuleren.	Continu	Prestatie	
Rapportagesysteem invullen per winkelcentrum > 10.000 m ² .	Continu	Monitortarget	
Afvaltarget	Periode	Type	Toelichting
Corio zal mogelijkheden onderzoeken voor maatregelen om afvalreductie te realiseren in bestaande winkelcentra in beheer met een BVO van meer dan 10.000 m ² .	2008 – 2011	Prestatietarget	In 2008 heeft Corio zich toegelegd op het verkrijgen van transparantie in de elektriciteits-, water- en afvalproductie van de winkelcentra in portefeuille middels een rapportagesysteem. Voor 2007 en 2008 hebben is inzicht verkregen en op basis van die gegevens wordt in 2009 bepaald wat de mogelijkheden voor reductie zijn.
Corio-breed afvalbeleid uitbreiden.	Continu	Beleidstarget	Uitbreiding en uitwerking van in 2008 geformuleerd beleid.
In alle winkelcentra > 10.000 m ² afvalscheiding bewerkstelligen naar soort: glas/plastic/papier/klein chemisch/restafval.	Continu	Prestatietarget	
Rapportagesysteem invullen per winkelcentrum > 10.000 m ² .	Continu	Monitortarget	
Duurzaamheidstarget	Periode	Type	
Inventariseren in welke mate de winkelcentra > 10.000 m ² voldoen aan de minimale duurzaamheidseisen die in 2008 zijn opgesteld. Deze eisen staan elders vermeld onder het kopje 'Duurzaamheid'.	Continu	Prestatietarget	

CORIO

JAAARREKENING

2008



GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

(€ mln)	Toelichting	2008	2007*
Brutohuuropbrengsten	2	364,7	318,5
Servicekosten		-52,5	-57,4
Servicekosten doorbelast aan huurders		44,2	50,9
Nettoservicekosten		-8,3	-6,5
Exploitatiekosten	3	-38,7	-33,1
Nettohuuropbrengsten		317,7	278,9
Opbrengst van verkopen		114,8	63,6
Boekwaarde verkopen		-117,6	-55,0
Resultaat op verkopen		-2,8	8,6
Positieve herwaarderingen		38,0	523,3
Negatieve herwaarderingen		-374,6	-14,6
Netto herwaardering beleggingen in vastgoed	10	-336,6	508,7
Beheerskosten	4	-30,2	-27,0
Overige baten	5	0,1	-
Overige lasten	6	-13,4	-0,6
Netto overige resultaten		-13,3	-0,6
Resultaat voor financieringslasten		-65,2	768,6
Financieringslasten		-147,6	-114,2
Financieringsbaten		20,4	15,4
Nettofinancieringslasten	7	-127,2	-98,8
Resultaat geassocieerde deelnemingen	12	-81,4	91,1
Resultaat voor belasting		-273,8	760,9
Belastingen lopend jaar	8	-1,8	-1,8
Uitgestelde belastingen	8, 16	23,5	-30,4
Belastingen over het resultaat		21,7	-32,2
Nettoresultaat voortgezette bedrijfsactiviteiten		-252,1	728,7
Nettoresultaat te beëindigen bedrijfsactiviteiten	9	12,5	72,8
Nettoresultaat		-239,6	801,5
Nettowinst per aandeel (€):			
- nettoresultaat voortgezette bedrijfsactiviteiten per aandeel	20	-3,81	11,00
- nettoresultaat per aandeel	20	-3,62	12,10
- verwaterd nettoresultaat per aandeel	20	-3,62	12,10

* De vergelijkende cijfers 2007 zijn aangepast, zie toelichting.

Het nettoresultaat is voor 100% toe te rekenen aan aandeelhouders van de moedermaatschappij.

GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN HET TOTAALRESULTAAT

(€ mln)	Toelichting	2008	2007
Nettoresultaat		-239,6	801,5
Omrekenverschillen		-9,1	-7,3
Effectief deel van de veranderingen in de reële waarde van de cashflow hedges		53,7	41,5
Baten en lasten rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen		44,6	34,2
Totaalresultaat	19	-195,0	835,7

Het nettoresultaat is voor 100% toe te rekenen aan aandeelhouders van de moedermaatschappij.

GECONSOLIDEERDE BALANS

(€ mln)	Toelichting	31 december 2008	31 december 2007*
Activa			
Beleggingen in vastgoed	10	5.562,9	5.272,0
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	11	247,5	228,1
Investerings in geassocieerde deelnemingen	12	221,3	317,5
Overige beleggingen	13	56,4	61,2
Immateriële activa	14	49,5	55,6
Materiële vaste activa	15	5,3	4,4
Uitgestelde belastingvorderingen	16	13,4	10,5
Totaal vaste activa		6.156,3	5.949,3
Overige vorderingen	17	139,2	99,0
Overige investeringen	13	102,1	4,4
Liquide middelen	18	10,8	12,7
Totaal vlottende activa		252,1	116,1
Activa te beëindigen bedrijfsactiviteiten	9	-	648,0
Totaal activa		6.408,4	6.713,4
Passiva			
Geplaatst kapitaal		672,5	672,5
Agioreserve		903,0	903,0
Overige reserves		2.122,6	1.448,8
Nettowinst boekjaar		-239,6	801,5
Totaal eigen vermogen	19	3.458,5	3.825,8
Rentedragende lange leningen en schulden	21	2.362,9	2.198,3
Personeelsregelingen	22	0,8	1,1
Voorzieningen	23	2,4	2,6
Uitgestelde belastingverplichtingen	16	288,0	301,7
Totaal langlopende verplichtingen		2.654,1	2.503,7
Rentedragende korte leningen en schulden	21	96,8	93,6
Overige verplichtingen	24	199,0	278,5
Totaal kortlopende verplichtingen		295,8	372,1
Verplichtingen te beëindigen bedrijfsactiviteiten	9	-	11,8
Totaal verplichtingen		2.949,9	2.887,6
Totaal eigen vermogen en verplichtingen		6.408,4	6.713,4

* De vergelijkende cijfers 2007 zijn aangepast, zie toelichting.

GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT*

(€ mln)	Toelichting	2008	2007
Operationele activiteiten			
Nettowinst voor belastingen		-261,3	833,7
Resultaat geassocieerde deelnemingen	12	81,4	-91,1
Nettofinancieringslasten	7	127,2	98,8
Ongerealiseerde herwaarderingen		336,6	-543,9
Gerealiseerde resultaten op verkopen		18,3	-8,6
Afschrijvingen		12,0	3,4
Mutatie overige vorderingen		45,0	25,3
Mutatie overige schulden		-23,6	10,8
Mutatie voorzieningen		-0,5	0,1
Kasstroom uit bedrijfsuitoefening		335,1	328,5
Financieringslasten	7	-139,5	-102,1
Financieringsbaten	7	5,2	3,3
Betaalde belastingen		-1,8	-1,8
Subtotaal		-136,1	-100,6
Kasstroom uit operationele activiteiten		199,0	227,9
Investeringsactiviteiten			
Opbrengsten van verkoop beleggingen in vastgoed		105,5	63,6
Opbrengsten van verkoop beëindigde bedrijfsactiviteiten		632,4	-
Aankoop beleggingen in vastgoed		-543,0	-96,7
Investerings beleggingen in vastgoed		-115,0	-84,8
Investerings overige beleggingen	13	-68,8	-55,0
Investerings beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	11	-155,6	-108,4
Investerings materiële vaste activa	15	-2,8	-1,2
Investerings in groepsmaatschappijen en geassocieerde deelnemingen		-6,2	-106,9
Ontvangen dividenden		10,5	16,4
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		-143,0	-373,0
Financieringsactiviteiten			
Opname rentedragende leningen en schulden		678,0	1.294,3
Aflossing rentedragende leningen en schulden		-563,6	-972,0
Betaalde dividenden	19	-172,3	-167,6
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		-57,9	154,7
Netto mutatie liquide middelen		-1,9	9,6
Liquide middelen per 1 januari		12,7	3,1
Liquide middelen per 31 december	18	10,8	12,7

* Zie toelichting 31.

TOELICHTING BIJ DE GECONSOLIDEERDE CIJFERS

ALGEMEEN

Corio N.V. (hierna aangeduid als 'Corio' of 'Vennootschap') is een closed-end vastgoedbeleggingsinstelling. De vennootschap beschikt over een vergunning op grond van de Wet op het financieel toezicht. De vennootschap is gevestigd in Utrecht, Nederland. De cijfers zijn opgesteld door de RvB en op 20 maart 2009 goedgekeurd voor publicatie. De cijfers zullen op 17 april 2009 ter goedkeuring worden voorgelegd aan de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Onder verwijzing naar de vennootschappelijke jaarrekening van Corio, is gebruikgemaakt van de vrijstelling op grond van artikel 402, Boek 2, BW. De jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met de Wet op het financieel toezicht 2007.

De vergelijkende cijfers 2007 zijn aangepast aan de beslissing van het management om de Franse kantooractiviteiten niet langer als te beëindigen te classificeren. Vooruitlopend op wijzigingen in IAS40 zijn de reële waarden van de aangehouden grondposities voor ontwikkelingsdoeleinden welke in 2007 verantwoord waren onder 'beleggingen in vastgoed' nu gerubriceerd als 'vastgoed in ontwikkeling'.

GRONDSLAGEN VOOR DE OPSTELLING VAN DE CIJFERS

COMPLIANCEVERKLARING

De geconsolideerde jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals aanvaard binnen de Europese Unie.

WAARDERING

De geconsolideerde cijfers zijn opgesteld op basis van historische kostprijzen, met uitzondering van de volgende activa en passiva die op basis van reële waarde worden gewaardeerd: beleggingen in vastgoed en afgeleide financiële instrumenten. Tenzij anders vermeld zijn de cijfers gepresenteerd in miljoenen euro's, afgerond op een tiende miljoen.

RAMINGEN EN VERONDERSTELLINGEN

Voor het opstellen van de cijfers op basis van IFRS worden van het bestuur oordeelsvorming, ramingen en veronderstellingen verlangd die invloed hebben op de toepassing van de grondslagen en de gerapporteerde waarde van activa en passiva, baten en lasten. De ramingen en de bijbehorende veronderstellingen zijn gebaseerd op ervaringskennis en verschillende andere factoren die in dit verband passend worden geacht. De werkelijke resultaten kunnen afwijken van deze ramingen. De ramingen en de onderliggende veronderstellingen worden continu herzien. Indien de herziening alleen op de huidige periode betrekking heeft, worden ramingswijzigingen in de verslaggeving verantwoord in de periode waarin de raming wordt herzien. Indien de herziening betrekking heeft op zowel de huidige als toekomstige periodes, worden de ramingswijzigingen verantwoord in de periode van de herziening en in navolgende periodes.

BELANGRIJKE WAARDERINGSGRONDSLAGEN

De geconsolideerde jaarrekening 2008 heeft betrekking op de vennootschap en haar dochtermaatschappijen (tezamen aangeduid als de 'Groep'), alsmede de belangen van de Groep in niet-geconsolideerde deelnemingen en gezamenlijk beheerde entiteiten.

CONSOLIDATIEGRONDSLAGEN

(I) DOCHTERMAATSCHAPPIJEN

Dochtermaatschappijen zijn die ondernemingen, waarover Corio beslissende zeggenschap kan uitoefenen. Er is sprake van beslissende zeggenschap indien de vennootschap direct of indirect zeggenschap uitoefent over het financiële en operationele beleid van een onderneming. Bij het beoordelen van de mate van zeggenschap worden potentiële stemrechten meegenomen die per balansdatum uitoefenbaar zijn. De cijfers van de dochtermaatschappijen worden in de geconsolideerde cijfers opgenomen vanaf het moment dat de zeggenschap ingaat tot het moment dat deze ophoudt. Een lijst van geconsolideerde dochtermaatschappijen is gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel te Utrecht.

(II) GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

Geassocieerde deelnemingen zijn die entiteiten waar de Groep invloed van betekenis op het financiële en operationele beleid uitoefent. In de geconsolideerde cijfers wordt het aandeel van de Groep in het totaalresultaat van de geassocieerde deelnemingen opgenomen op basis van de 'equitymethode' op Corio-grondslagen, vanaf het moment dat invloed van betekenis is verkregen tot de datum waarop deze wordt beëindigd.

(III) JOINT VENTURES

Joint ventures zijn die entiteiten waarover de Groep tezamen met andere aandeelhouders op basis van een contractuele afspraak zeggenschap uitoefent. In de geconsolideerde cijfers wordt het evenredige aandeel van de activa, passiva, baten, lasten en posten van vergelijkbare aard van de entiteiten opgenomen op Corio-grondslagen, vanaf de datum waarop de gemeenschappelijke zeggenschap aanvangt tot de datum waarop de gemeenschappelijke zeggenschap eindigt.

(IV) TRANSACTIES DIE BIJ DE CONSOLIDATIE GEËLIMINEERD WORDEN

Onderlinge balansposten en ongerealiseerde winsten en verliezen die voortvloeien uit onderlinge transacties worden bij het opstellen van de geconsolideerde cijfers geëlimineerd.

VREEMDE VALUTA

(I) VALUTATRANSACTIES

Transacties in vreemde valuta worden omgerekend in euro tegen de op de transactiedatum geldende wisselkoers. Financiële activa en passiva die in vreemde valuta luiden, worden op de balansdatum omgerekend in euro tegen de op de balansdatum geldende wisselkoers. Wisselkoersverschillen die uit de omrekening voortvloeien, worden in de winst- en verliesrekening verantwoord.

(II) BEDRIJFSACTIVITEITEN BUITEN DE EUROZONE

De activa en passiva van bedrijfsactiviteiten buiten de eurozone, met inbegrip van goodwill en aanpassingen in de reële waarde op het moment van consolidatie, worden omgerekend in euro tegen de op de balansdatum geldende wisselkoersen. De baten en lasten van bedrijfsactiviteiten buiten de eurozone worden omgerekend in euro tegen de gemiddelde wisselkoersen. Omrekeningsverschillen die voortvloeien uit valutaomrekening worden als separaat onderdeel van het 'eigen vermogen' verantwoord, op het moment van vervreemding vallen deze verschillen vrij in de winst- en verliesrekening.

(III) NETTO-INVESTERINGEN IN BEDRIJFSACTIVITEITEN BUITEN DE EUROZONE

Valutaverschillen die voortvloeien uit de omrekening van netto-investeringen in bedrijfsactiviteiten buiten de eurozone en uit hiermee verband houdende afdekkingstransacties worden verantwoord in de reserve omrekeningsverschillen. Op het moment van vervreemding vallen deze verschillen vrij in de winst- en verliesrekening.

BELEGGINGEN IN VASTGOED

Beleggingen in vastgoed zijn beleggingsobjecten die worden aangehouden hetzij om huurinkomsten te genereren, hetzij om waardegroei te genereren, dan wel voor beide doeleinden. Beleggingen in vastgoed worden tegen reële waarde gewaardeerd. Indien de Groep overgaat tot herontwikkeling van een bestaand beleggingsobject voor voortgezet toekomstig gebruik als vastgoedbelegging, dan blijft het object een vastgoedbelegging. Winsten en verliezen die voortvloeien uit veranderingen in de reële waarde worden via de winst- en verliesrekening verantwoord. De portefeuille wordt iedere zes maanden (per 30 juni en 31 december) getaxeerd door externe, onafhankelijke taxateurs die in het bezit zijn van een erkende en relevante beroepskwalificatie en ervaring hebben met de locatie en de categorie van de te waarderen vastgoedbelegging. De reële waarde is gebaseerd op de marktwaarde, zijnde de meest waarschijnlijke prijs die op de balansdatum redelijkerwijs in de markt kan worden overeengekomen tussen een geïnteresseerde koper en een geïnteresseerde verkoper in een niet-onderhandse transactie na gepaste marketing, waarbij de partijen goed geïnformeerd zijn en zorgvuldig en vrijwillig hebben gehandeld. De marktwaarden zijn bepaald, rekening houdend met recente markttransacties voor vergelijkbare objecten op vergelijkbare locaties als de vastgoedbeleggingen van de Groep. Voor de taxaties is vereist dat zowel de conventionele methode als de nettocontantewaarde-methode wordt gebruikt. De conventionele methode is een waardebepaling op basis van kapitalisatie tegen netto-aanvangsrendementen van vergelijkbare transacties. Bij de contantwaardemethode gaat men uit van een waardebepaling op basis van een kasstroomoverzicht voor ten minste de komende tien jaar. Op 31 maart en 30 september worden de objecten door de Groep zelf getaxeerd. De waarde van een vastgoedobject is opgenomen onder aftrek van de geschatte kosten die een koper moet maken om het object te verwerven.

Onroerend goed dat wordt gehouden onder financiële-leaseovereenkomsten en aan derden wordt geleased op basis van operationele-leaseovereenkomsten wordt als belegging in vastgoed gekwalificeerd en tegen reële waarde gewaardeerd. Door de Groep gehouden onroerend goed op grond van operational lease kan ook op individuele basis verantwoord worden als belegging in vastgoed als het onroerend goed voldoet aan de definitie van een vastgoedbelegging en de Groep deze waardeert tegen reële waarde.

BELEGGINGEN IN VASTGOED IN ONTWIKKELING

Objecten in ontwikkeling voor toekomstig gebruik als vastgoedbelegging worden gekwalificeerd als beleggingen in vastgoed in ontwikkeling (ontwikkelingsprojecten) en gewaardeerd tegen kostprijs totdat de bouw of ontwikkeling gereed is. Op dat moment wordt het object geherclassificeerd als vastgoedbelegging en geherwaardeerd bij de eerstvolgende externe taxatie.

Vooruitlopend op wijzigingen in IAS40 zijn de aangehouden grondposities voor ontwikkelingsdoeleinden welke in 2007 verantwoord waren onder 'beleggingen in vastgoed' nu gerubriceerd als 'vastgoed in ontwikkeling'. Deze grondposities worden tegen reële waarde gewaardeerd.

Alle kosten die direct verband houden met de aankoop en bouw van een object, alsmede alle daaropvolgende investeringen ten behoeve van de ontwikkeling, gelden als acquisitiekosten en worden geactiveerd. Rentekosten worden geactiveerd indien deze direct toegerekend kunnen worden aan de aankoop, bouw of vervaardiging van een daarvoor kwalificerend actief. De activering van de rentekosten start op het moment dat de voorbereidende ontwikkelingsactiviteiten van start gaan en er betalingen en rentekosten verschuldigd zijn. De activering van de rentekosten duurt voort totdat de activa in hoofdzaak gereed zijn voor het voorgenomen gebruik. Indien de uiteindelijke boekwaarde van het actief hoger is dan de opbrengstwaarde, wordt een verlies uit hoofde van bijzondere waardevermindering gerealiseerd. Dit wordt indien daar aanleiding toe bestaat tussentijds ook getoetst. De gehanteerde rentevoet wordt bepaald op grond van de actuele rente die betaald wordt op de financiering of, voor zover een deel van de ontwikkelingskosten gefinancierd wordt uit algemene middelen, op grond van de gemiddelde rente.

OVERIGE BELEGGINGEN

LENINGEN EN VORDERINGEN

Leningen en vorderingen worden gewaardeerd tegen de amortisatiewaarde, eventueel verminderd met een waardecorrectie in verband met oninbaarheid.

FINANCIËLE ACTIVA GEWAARDEERD TEGEN REËLE WAARDE MET VERWERKING VAN WAARDEVERSCHILLEN IN DE WINST- EN VERLIESREKENING

De overige beleggingen SAF Ggi A.S. en TIM Trakya Is Merkezi Yatirim ve Ticaret A.S. worden aangemerkt als financieel vast actief dat gewaardeerd wordt tegen reële waarde met verwerking van waardeveranderingen in de winst- en verliesrekening. Financiële instrumenten worden aangemerkt als gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeveranderingen in de winst- en verliesrekening indien de Groep de beleggingen beheert en op de reële waarde gebaseerde aan- en verkoopbeslissingen neemt. Bij eerste opname worden toerekenbare transactiekosten als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gemaakt.

AFGELEIDE FINANCIËLE INSTRUMENTEN

Alle afgesloten financiële derivaten van de Groep hebben als doel het afdekken van valuta- en renterisico's die voortvloeien uit operationele, financiële en beleggingsactiviteiten. De Groep houdt geen financiële derivaten voor handelsdoeleinden. Echter, derivaten die niet als 'hedge accounting'-instrumenten kunnen worden aangemerkt, worden als handelsinstrumenten opgenomen. Afgeleide financiële instrumenten worden bij de eerste opname gewaardeerd tegen kostprijs. Na eerste opname worden afgeleide financiële instrumenten verantwoord tegen reële waarde. De reële waarde van rente- en valutaswaps is het geschatte bedrag dat door de Groep zou worden ontvangen dan wel betaald om de swap per de balansdatum te beëindigen, rekening houdend met de actuele rentevoet. Voor zover afgeleide financiële instrumenten worden aangewezen als afdekkingstransactie is de verantwoording van een eventueel daaruit voortvloeiend(e) winst of verlies afhankelijk van de wijze van verantwoording van de afgedekte post.

IMMATERIËLE ACTIVA

Immateriële activa hebben uitsluitend betrekking op goodwill, zijnde het verschil tussen de verkrijgingsprijs van een verworven dochtermaatschappij, deelneming of joint venture en de reële waarde van het aandeel van de Groep in de nettoactiva van de verworven dochtermaatschappij, deelneming of joint venture op de datum dat de acquisitie wordt geëffectueerd, rekening houdend met daaraan gerelateerde kosten. Goodwill wordt in de balans verantwoord als een immaterieel actief of, voor investeringen verwerkt volgens de 'equitymethode', opgenomen in de post geassocieerde deelnemingen. Negatieve goodwill wordt onmiddellijk in de winst- en verliesrekening verantwoord.

Goodwill wordt gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met eventuele cumulatieve bijzondere waardeverminderingverliezen.

Goodwill wordt jaarlijks beoordeeld op mogelijke waardeverminderingen of tussentijds als daar aanleiding toe bestaat. Bijzondere waardeverminderingen worden niet teruggenomen.

Goodwill die het resultaat is van uitgestelde belastingen die met de acquisitie van een entiteit zijn meegekocht worden beoordeeld op mogelijke waardevermindering door middel van de berekeningen die ten grondslag liggen aan de voorziening uitgestelde belastingen. De uitgestelde belastingen hebben betrekking op de waardemutaties van objecten binnen de entiteiten. De uitgestelde belastingen dienen tenminste gelijk te zijn aan de goodwill die betrekking heeft op die entiteit. Van de overige goodwill dient de realiseerbare waarde van kasstroomgenererende eenheden die goodwill bevat gelijk te zijn aan de hoogste van de bedrijfswaarde of de reële waarde minus verkoopkosten.

MATERIËLE VASTE ACTIVA

Materiële vaste activa, inclusief gebouw in eigen gebruik, worden gewaardeerd tegen kostprijs onder aftrek van cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen. De kosten van in eigen beheer ontwikkelde activa omvatten de kosten van materialen, directe arbeid, evenals (indien van toepassing) de initiële raming van de sloop- en afvoerkosten en de kosten van het bouwrijp maken van de locatie waarop de projecten komen, alsmede overige direct toerekenbare kosten.

Indien componenten van een materieel vast actief een verschillende economische levensduur hebben, worden zij gewaardeerd als afzonderlijke materiële vaste activa.

Afschrijvingen worden op lineaire basis ten laste van de winst- en verliesrekening gebracht, gerekend naar de verwachte economische levensduur van de materiële vaste activa, alsmede van componenten die afzonderlijk worden gewaardeerd. Gebouwen worden over een termijn van 25 jaar afgeschreven, op eigendom van grond vindt geen afschrijving plaats en de overige materiële vaste activa worden gemiddeld over een termijn van vijf jaar afgeschreven.

UITGESTELDE BELASTINGEN

Uitgestelde belastingen worden opgenomen op basis van de balansmethode, waarbij rekening wordt gehouden met tijdelijke verschillen tussen de boekwaarde van activa en passiva en de fiscale waarde. Het bedrag aan uitgestelde belastingen is gebaseerd op de verwachte realisatie of afwikkeling van activa en passiva, waarbij belastingtarieven worden gehanteerd die op de balansdatum van kracht waren, dan wel waartoe op balansdatum reeds materieel besloten is. Uitgestelde belastingen worden niet verdisconteerd.

Een uitgestelde belastingvordering inzake fiscale verliezen wordt alleen opgenomen als het waarschijnlijk is dat in de toekomst belastbare winsten zullen ontstaan waartegen de belastinglatentie kan worden gerealiseerd. Uitgestelde belastingvorderingen worden afgeboekt indien het niet langer waarschijnlijk is dat de belastinglatentie kan worden gerealiseerd.

HANDELSDEBITEUREN EN ANDERE VORDERINGEN

Handelsdebiteuren en andere vorderingen worden gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs onder aftrek van bijzondere waardeverminderingen. De vooruitgefactureerde huuropbrengsten worden gesaldeerd met de nog niet ontvangen vooruitgefactureerde huuropbrengsten.

LIQUIDE MIDDELEN

De liquide middelen omvatten het kassaldo en direct opeisbare tegoeden. Liquide middelen zijn kortlopende, zeer liquide beleggingen die te allen tijde kunnen worden omgezet in contanten en waaraan een zeer beperkt risico op waardeverandering kleefte.

TE BEËINDIGEN BEDRIJFSACTIVITEITEN

Een te beëindigen bedrijfsactiviteit is een onderdeel van de activiteiten van de Groep, die een afzonderlijke bedrijfsactiviteit of geografische gesepareerde bedrijfsactiviteit betreft, dat is verkocht of naar verwachting zal worden verkocht, of is een onderdeel dat is verworven uitsluitend met de bedoeling om te worden verkocht. Classificatie als te beëindigen bedrijfsactiviteit vindt plaats voorafgaand aan de vervreemding of als eerder al aan de criteria voor te beëindigen bedrijfsactiviteiten wordt voldaan. Wanneer een bedrijfsactiviteit is gekenmerkt als te beëindigen bedrijfsactiviteit worden de vergelijkende cijfers gerubriceerd als zijnde beëindigd vanaf het begin van de vergelijkende periode.

BIJZONDERE WAARDEVERMINDERING

De boekwaarde van de activa van de Groep, niet zijnde beleggingen in vastgoed en uitgestelde belastingvorderingen, worden op de balansdatum getoetst teneinde te bepalen of er sprake is van bijzondere waardevermindering ('impairment'). Indien er mogelijk sprake is van een bijzondere waardevermindering dan wordt de realiseerbare waarde van het actief geschat.

Een last uit hoofde van bijzondere waardevermindering wordt geboekt indien de boekwaarde van een actief of van de kasgenererende eenheid groter is dan de realiseerbare waarde. Bijzondere waardeverminderingen worden ten laste van de winst- en verliesrekening gebracht.

De realiseerbare waarde van een actief is gelijk aan de hoogste van de nettoverkoopprijs en de gebruikswaarde. Teneinde de gebruikswaarde te bepalen, worden de geschatte toekomstige kasstromen contant gemaakt op basis van een disconteringsvoet voor belastingen die de huidige marktverwachtingen ten aanzien van de verwachtingswaarde van geld en de specifieke risico's van het actief weerspiegelt.

Een bijzondere waardevermindering wordt teruggedraaid, met uitzondering van goodwill, wanneer er een indicatie is dat de waardevermindering niet meer van toepassing is en indien de ramingen zijn aangepast die gebruikt werden om de realiseerbare waarde te bepalen op het moment dat de waardevermindering plaatsvond.

EIGEN VERMOGEN

Aandelen worden als eigen vermogen aangemerkt. Externe kosten die direct kunnen worden toegerekend aan de uitgifte van nieuwe aandelen, worden op de emissieopbrengsten in mindering gebracht. Indien aandelenkapitaal dat als eigen vermogen wordt aangemerkt wordt ingekocht, wordt het betaalde bedrag, inclusief direct toewijsbare kosten, verantwoord als een mutatie op de algemene reserve in het eigen vermogen. Ingekochte aandelen worden aangemerkt als 'ingekochte eigen aandelen' ('treasury shares') en op het totale eigen vermogen in mindering gebracht. Dividenden worden als schuld verantwoord in de periode dat het dividend wordt vastgesteld.

RENTEDRAGENDE LENINGEN EN SCHULDEN

Rentedragende schulden worden initieel tegen de kostprijs verantwoord, onder aftrek van toerekenbare transactiekosten. Na de eerste opname op de balans worden de rentedragende schulden gewaardeerd tegen de amortisatiewaarde waarbij verschillen tussen de kostprijs en de aflossingswaarde op basis van de effectieve rentemethode gedurende de looptijd in het resultaat worden verantwoord. Wanneer een lening afgedekt is en deze afdekking is aangemerkt als fair value hedge dan wordt het ingedekte risico op reële waarde gewaardeerd en worden deze waardeontwikkelingen in het resultaat verantwoord.

Voor cashflow hedges geldt dat het effectieve gedeelte van een eventuele winst of verlies op het afgeleide financiële instrument rechtstreeks in het eigen vermogen wordt verwerkt, terwijl het niet-effectieve gedeelte onmiddellijk in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen.

Het deel van de winst of het verlies op een instrument dat wordt gebruikt ter afdekking van een nettobelegging in een activiteit buiten de eurozone waarvan wordt vastgesteld dat het een effectieve dekking is, wordt eveneens direct in het eigen vermogen verwerkt. Het niet-effectieve deel wordt onmiddellijk in de winst- en verliesrekening verwerkt.

PERSONEELSREGELINGEN

(I) BESCHIKBARE-PREMIEREGELING

Verplichtingen uit hoofde van bijdragen aan beschikbare-premieregelingen worden op het moment dat deze zich voordoen ten laste van de winst- en verliesrekening gebracht.

(II) TOEGEZEGDE PENSIOENREGELINGEN

De nettoverplichtingen van de Groep uit hoofde van toegezegde pensioenregelingen worden voor iedere regeling apart berekend. Hiertoe wordt een raming gemaakt van het bedrag aan toekomstige pensioenaanspraken die de werknemers hebben opgebouwd op grond van hun werkzaamheden in de huidige en toekomstige periode(s). Deze pensioenaanspraak wordt verdisconteerd teneinde de contante waarde te bepalen en de reële waarde van fondsbeleggingen wordt hierop in mindering gebracht. Bij de bepaling van de reële waarde van de fondsbeleggingen wordt rekening gehouden met nog niet geamortiseerde actuariële resultaten. De disconteringsvoet is het op de balansdatum geldende rendement op obligaties met een AA-kredietstatus en een looptijd die overeenkomt met de looptijd van de verplichtingen onder deze regelingen. De berekening wordt verricht door een gekwalificeerde actuaaris die de methode op basis van opgebouwde rechten ('projected unit credit method') toepast.

Bij de berekening van de verplichtingen van de vennootschap ter zake van een regeling wordt, voor zover cumulatieve niet-gerealiseerde actuariële winsten of verliezen meer bedragen dan tien procent van de huidige waarde van de toegezegde pensioenverplichting of de marktwaarde van de fondsbeleggingen, waarbij de hoogste waarde van toepassing is, dat deel verwerkt in de resultatenrekening over de verwachte gemiddelde werkzame levens van de werknemers die deelnemen aan de regeling. Verder worden de actuariële winsten of verliezen niet verwerkt.

Indien uit deze actuariële berekening een bate voor de Groep voortvloeit, is de boekwinst beperkt tot het nettototaal van alle niet-gerealiseerde actuariële verliezen en backservicekosten en van de contante waarde van toekomstige restituties uit de regeling of toekomstige premiereducties bij de regeling.

VOORZIENINGEN

Een voorziening wordt op de balans opgenomen indien de Groep een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van een gebeurtenis in het verleden. Daarbij is het waarschijnlijk dat een uitstroom van middelen noodzakelijk zal zijn om de verplichting na te komen. Indien de verplichting materieel is, wordt de omvang van de voorziening bepaald door de verwachte toekomstige cashflows te verdisconteren tegen de brutodisconteringsvoet (voor aftrek van belastingen) die de huidige marktverwachtingen weerspiegelt omtrent de tijdswaarde van geld en (indien van toepassing) de specifieke risico's van de verplichting.

OVERIG PASSIVA

Handelscrediteuren en overige te betalen posten worden gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs.

HUUROPBRENGSTEN

Huuropbrengsten van beleggingen in vastgoed onder operationele-leaseovereenkomsten worden op lineaire basis over de looptijd van de leaseovereenkomst ten gunste van de winst- en verliesrekening gebracht. Lease-incentives die door de Groep aan haar huurders zijn toegekend, worden verwerkt als integraal onderdeel van de totale huuropbrengsten.

SERVICE-, EXPLOITATIE- EN BEHEERSKOSTEN

Servicekosten voor servicecontracten met derden worden doorbelast aan huurders. De servicekosten met betrekking tot leegstand worden direct ten laste van het resultaat gebracht. Servicekosten hebben met name betrekking op gas, water en licht, schoonmaak en bewaking. Onder exploitatiekosten zijn opgenomen de kosten die rechtstreeks aan de exploitatie van vastgoedobjecten kunnen worden toegerekend, exclusief de kosten die worden doorbelast aan huurders. Het betreft hier met name belastingen, verzekeringen, erfpacht, onderhoud en advieskosten. Deze kosten worden ten laste van het resultaat gebracht wanneer ze zich voordoen. Beheerskosten zijn kosten die niet rechtstreeks aan de exploitatie van vastgoedobjecten kunnen worden toegerekend (dit zijn onder andere salariskosten van personeel dat niet direct betrokken is bij de exploitatie van vastgoedobjecten, kantoorkosten, adviseurs-, taxatie- en accountantskosten en noterings- en promotiekosten).

FINANCIERINGSLASTEN/-BATEN

Financieringslasten hebben betrekking op de verschuldigde rente op uitstaande schulden (berekend op basis van de effectieve rentemethode), lasten uit hoofde van afdekkingsinstrumenten die in de winst- en verliesrekening worden verantwoord en overige financieringskosten. De financieringsbaten bestaan uit geactiveerde rente, rente-inkomsten en baten uit hoofde van afdekkingsinstrumenten die in de winst- en verliesrekening worden verantwoord. Rente-inkomsten worden op het moment dat deze zich voordoen verantwoord in de winst- en verliesrekening. Valutakoerswinsten en -verliezen worden gesaldeerd verantwoord.

DIVIDENDINKOMSTEN

Dividendinkomsten worden in de winst- en verliesrekening verantwoord op de dag dat het dividendrecht gedeclareerd wordt.

BELASTINGEN

Belastingen over het resultaat van het jaar omvatten de huidige en uitgestelde belastingen. De belastingen worden in de winst- en verliesrekening verantwoord, behalve daar waar deze betrekking hebben op posten die direct in het eigen vermogen worden verantwoord. De huidige belastingverplichtingen omvatten de verwachte belastingafdrachten over het belastbare inkomen van het jaar, waarbij de belastingtarieven worden gehanteerd die op de balansdatum van kracht zijn dan wel wijzigingen die op balansdatum reeds bekend zijn. Daarnaast omvatten deze eventuele aanpassingen in de belastingafdrachten van voorgaande jaren.

KASSTROOMOVERZICHT

Kasstroomen uit operationele activiteiten zijn weergegeven op basis van de indirecte methode. In de categorie operationele kasstromen wordt uitgegaan van nettowinst voor belastingen. Hierop worden correcties aangebracht waardoor het saldo van de operationele kasstromen wordt verkregen.

WINST PER AANDEEL

De groep presenteert gewone en verwaterde winst per aandeel (wpa) voor het gewone aandelenkapitaal. De winst per gewoon aandeel wordt berekend aan de hand van de aan de aandeelhouders van de Groep toe te rekenen winst of het verlies, gedeeld door het gewogen gemiddelde aantal gewone aandelen die gedurende de verslagperiode uitstaan. Bij de berekening van de verwaterde winst per aandeel worden de aan de aandeelhouders van de Groep toe te rekenen winst of het verlies en het gewogen gemiddelde aantal gewone aandelen die gedurende de verslagperiode uitstaan gecorrigeerd voor alle potentiële verwaterende invloeden op de gewone aandelen.

GESEGMENTEERDE INFORMATIE

De activiteiten van de Groep worden gepresenteerd per segment (winkels, kantoren, bedrijfsruimten) en per regio (Nederland, Frankrijk, Italië, Spanje, Turkije, Bulgarije en Duitsland). De woningen en parkeergarages worden toegerekend aan het object waarvan ze deel uitmaken. De primaire indeling per segment is gebaseerd op de managementstructuur en op de interne rapportagelijnen bij Corio. Een object wordt onder een bepaald segment geschaard indien het overgrote deel van de functie onder dit segment gerekend kan worden. Objecten met een dubbele functie worden, voor zover mogelijk en indien materieel, gesplitst. Overige passiva wordt niet aan bepaalde segmenten toegerekend, omdat de administratie voor deze post niet op die manier is ingericht.

NOG NIET TOEGEPASTE STANDAARDEN EN INTERPRETATIES

Corio past de volgende IFRS-standaarden en interpretaties nog niet toe. Corio zal deze uiterlijk toepassen op de datum dat dit verplicht is. Geen van deze nieuwe standaarden of interpretaties zal naar verwachting een materiële invloed hebben op eigen vermogen en resultaat in de geconsolideerde jaarrekening.

- IFRS 8 Operationele Segmenten: dit betreft een nieuwe standaard over gesegmenteerde informatie, ter vervanging van de bestaande IAS 14 Gesegmenteerde Informatie. Het belangrijkste verschil tussen de bestaande en de nieuwe standaard heeft betrekking op de segmentatiebasis en de te rapporteren segmenten. IFRS 8 is van toepassing voor boekjaren beginnend op of na 1 januari 2009.
- In de herziene versie van IAS 23 Financieringskosten verdwijnt de bestaande keuzemogelijkheid om financieringskosten onmiddellijk als last te verantwoorden of te activeren. Volgens de herziene voorschriften dient een entiteit de financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de acquisitie, constructie of productie van een in aanmerking komend actief te activeren als onderdeel van de kosten van dat actief. De herziene versie van IAS 23 wordt in 2009 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep. In overeenstemming met de overgangsbepalingen zal de Groep de herziene IAS 23 toepassen op in aanmerking komende activa waarvoor de activering van de financieringskosten op of na de datum van inwerkingtreding ingaat.
- IFRS 3, gevolgd door IAS 27, is herzien op verschillende punten. Belangrijkste wijzigingen betreffen de verantwoording van minderheidsbelangen, gefaseerde acquisities en mutaties in belangen. IFRS 3/IAS 27 is van toepassing voor boekjaren beginnend op of na 1 juli 2009.
- IAS 40 is gewijzigd voor vastgoed in ontwikkeling voor toekomstig gebruik als belegging binnen de definitie 'belegging in vastgoed'. Dit resulteert in het onderbrengen van de vastgoed in ontwikkeling binnen het bereik van IAS40 en wordt tegen reële waarde gewaardeerd; voorheen was dat binnen het bereik van IAS16 en werd tegen kostprijs gewaardeerd. De aangepaste IAS40 is van toepassing voor boekjaren beginnend op of na 1 januari 2009 zonder aanpassing van de vergelijkende cijfers. Deze aanpassing heeft geen materieel effect op het vermogen per 1 januari 2009.

1 – GESEGMENTEERDE INFORMATIE

SECTORALE SEGMENTATIE 2008

(€ mln)	Geconsolideerd					Te beëindigen bedrijfsactiviteiten			Voortgezet- te bedrijfs- activiteiten
	Winkels	Kantoren	Bedrijfs- ruimten	Niet toe- gerekend	Totaal	Kantoren	Bedrijfs- ruimten	Totaal	Totaal
Brutohuuropbrengsten	325,8	58,2	13,9	-	397,9	25,8	7,4	33,2	364,7
Nettoservicekosten	-6,9	-2,0	-	-	-8,9	-0,6	-	-0,6	-8,3
Exploitatiekosten	-35,1	-6,6	-1,3	-	-43,0	-3,2	-1,1	-4,3	-38,7
Nettohuuropbrengsten	283,8	49,6	12,6	-	346,0	22,0	6,3	28,3	317,7
Resultaat op verkopen	-2,7	-14,6	-1,0	-	-18,3	-14,5	-1,0	-15,5	-2,8
Positieve herwaarderingen	36,4	1,6	-	-	38,0	-	-	-	38,0
Negatieve herwaarderingen	-328,4	-35,4	-10,8	-	-374,6	-	-	-	-374,6
Netto herwaardering beleggingen in vastgoed	-292,0	-33,8	-10,8	-	-336,6	-	-	-	-336,6
Beheerskosten	-18,1	-2,1	-0,4	-9,4	-30,0	0,2	-	0,2	-30,2
Overige baten	-	-	-	0,1	0,1	-	-	-	0,1
Overige lasten	-	-	-	-13,9	-13,9	-0,5	-	-0,5	-13,4
Netto overige resultaten	-	-	-	-13,8	-13,8	-0,5	-	-0,5	-13,3
Resultaat voor financieringslasten	-29,0	-0,9	0,4	-23,2	-52,7	7,2	5,3	12,5	-65,2
Financieringslasten	-	-	-	-148,0	-148,0	-	-	-	-148,0
Financieringsbaten	-	-	-	20,8	20,8	-	-	-	-20,8
Nettofinancieringslasten	-	-	-	-127,2	-127,2	-	-	-	-127,2
Resultaat geassocieerde deelnemingen	-81,4	-	-	-	-81,4	-	-	-	-81,4
Resultaat voor belasting	-110,4	-0,9	0,4	-150,4	-261,3	7,2	5,3	12,5	-273,8
Belastingen lopend jaar	-1,8	-	-	-	-1,8	-	-	-	-1,8
Uitgestelde belastingen	23,5	-	-	-	23,5	-	-	-	23,5
Belastingen over het resultaat	21,7	-	-	-	21,7	-	-	-	21,7
Nettowinst	-88,7	-0,9	0,4	-150,4	-239,6	7,2	5,3	12,5	-252,1
Beleggingen in vastgoed	5.107,4	394,8	60,7	-	5.562,9	-	-	-	5.562,9
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	232,6	14,0	0,9	-	247,5	-	-	-	247,5
Investerings in geassocieerde deelnemingen en overige	221,3	-	-	-	221,3	-	-	-	221,3
Niet toegerekende activa	-	-	-	376,7	376,7	-	-	-	376,7
Totaal activa	-	-	-	-	6.408,4	-	-	-	6.408,4
Totaal verplichtingen	-	-	-	2.949,9	2.949,9	-	-	-	2.949,9
Investerings in de portefeuille	480,1	31,6	-	-	511,7	-	-	-	511,7
Afschrijvingen	-	-	-	-	-	-	-	-	-

GEOGRAFISCHE SEGMENTATIE 2008

(€ mln)	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanje	Turkije	Overig*	Gecon- solideerd
Brutohuuropbrengsten voortgezette bedrijfsactiviteiten	145,2	114,0	65,4	33,4	6,1	0,6	364,7
Brutohuuropbrengsten te beëindigen bedrijfsactiviteiten	33,2	-	-	-	-	-	33,2
Brutohuuropbrengsten	178,4	114,0	65,4	33,4	6,1	0,6	397,9
Beleggingen in vastgoed	1.911,2	1.972,8	1.124,7	480,8	61,4	12,0	5.562,9
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	75	110,5	3,6	1,3	43,6	13,5	247,5
Investerings in geassocieerde deelnemingen en overige	-	-	-	-	221,3	-	221,3
Niet toegerekende activa	-	-	-	-	-	-	376,7
Totaal activa	-	-	-	-	-	-	6.408,4

* Categorie overig bestaat uit Duitsland en Bulgarije.

SECTORALE SEGMENTATIE 2007

(€ mln)	Geconsolideerd				Te beëindigen bedrijfsactiviteiten			Voortgezet te bedrijfsactiviteiten	
	Winkels	Kantoren	Bedrijfs-ruimten	Niet toegerekend	Totaal	Kantoren	Bedrijfs-ruimten	Totaal	Totaal
Brutohuuropbrengsten	281,9	63,1	19,4	-	364,4	35,5	10,4	45,9	318,5
Nettoservicekosten	-4,8	-2,3	-	-	-7,1	-0,6	-	-0,6	-6,5
Exploitatiekosten	-29,5	-8,3	-1,9	-	-39,7	-5,0	-1,6	-6,6	-33,1
Nettohuuropbrengsten	247,6	52,5	17,5	-	317,6	29,9	8,8	38,7	278,9
Resultaat op verkopen	-	1,2	7,4	-	8,6	-	-	-	8,6
Positieve herwaarderingen	500,4	53,0	8,1	-	561,5	32,2	6,2	38,4	523,1
Negatieve herwaarderingen	-6,2	-10,7	-0,7	-	-17,6	-2,4	-0,6	-3,0	-14,6
Netto herwaardering beleggingen in vastgoed	494,2	42,3	7,4	-	543,9	29,8	5,6	35,4	508,5
Beheerskosten	-17,5	-1,9	-0,4	-8,3	-28,1	-0,9	-0,2	-1,1	-27,0
Overige baten	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Overige lasten	-	-	-	-0,6	-0,6	-	-	-	-0,6
Netto overige resultaten	-	-	-	-0,6	-0,6	-	-	-	-0,6
Resultaat voor financieringslasten	724,3	94,1	31,9	-8,9	841,4	58,8	14,2	73,0	768,4
Financieringslasten	-	-	-	-114,2	-114,2	-	-	-	-114,2
Financieringsbaten	-	-	-	15,4	15,4	-	-	-	15,4
Nettofinancieringslasten	-	-	-	-98,8	-98,8	-	-	-	-98,8
Resultaat geassocieerde deelnemingen	91,1	-	-	-	91,1	-	-	-	91,1
Resultaat voor belasting	815,4	94,1	31,9	-107,7	833,7	58,8	14,2	73,0	760,7
Belastingen lopend jaar	-1,8	-	-	-	-1,8	-	-	-	-1,8
Uitgestelde belastingen	-31,2	0,2	-	0,6	-30,4	-	-	-	-30,4
Belastingen over het resultaat	-33,0	0,2	-	0,6	-32,2	-	-	-	-32,2
Nettowinst	782,4	94,3	31,9	-107,1	801,5	58,8	14,2	73,0	728,5
Beleggingen in vastgoed	4.788,7	924,2	194,5	-	5.907,4	512,1	123,3	635,4	5.272,0
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	222,8	5,9	-	-	228,7	0,6	-	0,6	228,1
Investering in geassocieerde deelnemingen en overige	323,7	-	-	-	323,7	-	-	-	323,7
Niet toegerekende activa	-	-	-	253,6	253,6	12,0	-	12,0	241,6
Totaal activa	-	-	-	-	6.713,4	-	-	648,0	6.065,4
Totaal verplichtingen	-	-	-	2.887,6	2.887,6	-	-	11,8	2.875,8
Investerings in de portefeuille	134,0	29,9	0,6	-	164,5	12,8	0,6	13,4	151,1
Afschrijvingen	-	-	-	3,4	3,4	0,4	-	0,4	3,0

GEOGRAFISCHE SEGMENTATIE 2007

(€ mln)	Nederland	Frankrijk	Italië	Spanje	Turkije	Overig*	Geconsolideerd
Brutohuuropbrengsten voortgezette bedrijfsactiviteiten	142,7	87,8	54,9	32,5	-	0,6	318,5
Brutohuuropbrengsten te beëindigen bedrijfsactiviteiten	45,9	-	-	-	-	-	45,9
Brutohuuropbrengsten	188,6	87,8	54,9	32,5	-	0,6	364,4
Beleggingen in vastgoed	2.617,6	1.608,7	1107,2	545,7	-	28,2	5.907,4
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	73,5	121,7	3,1	0,9	29,2	0,3	228,7
Investerings in geassocieerde deelnemingen en overige	-	-	-	-	323,7	-	323,7
Niet toegerekende activa	-	-	-	-	-	-	253,6
Totaal activa	-	-	-	-	-	-	6.713,4

* Categorie overig bestaat uit Duitsland en Bulgarije.

2 – BRUTOHUUROPBRENGSTEN

(€ mln)	2008	2007
Theoretische huur	380,2	333,4
Leegstand	-15,5	-14,9
	364,7	318,5

De Groep verhuurt beleggingen in vastgoed aan derden op basis van operationele-leaseovereenkomsten. Voorwaardelijke huur bedraagt 1% van de brutohuuropbrengsten in 2008 en 2007.

De toekomstige contractuele huur uit op 31 december 2008 bestaande huurovereenkomsten tot einde contract (verantwoord op basis van de minimumhuur) kan voor de eerste vijf jaar als volgt worden gespecificeerd:

(€ mln)	2008	2007
Eerste jaar	305,7	268,7
Tweede tot en met vierde jaar	177,5	151,6
Vijfde jaar	126,3	77,6

3 – EXPLOITATIEKOSTEN*

(€ mln)	2008**	2007
Belastingen	6,6	5,2
Verzekeringen	0,8	0,8
Onderhoud	4,0	3,9
Beheervergoedingen	10,5	9,0
Advieskosten	2,4	3,1
Promotie en marketing	2,4	1,5
Erfpachtlasten	7,1	5,4
Overige exploitatiekosten	2,9	3,6
Dotatie voorziening voor dubieuze debiteuren	2,0	0,6
	38,7	33,1

* De exploitatiekosten vormen samen met de nettoservicekosten de operationele kosten (2008: € 47,0 miljoen; 2007: € 39,6 miljoen).

** De exploitatiekosten hebben voor € 1,2 mln betrekking op niet verhuurde objecten.

De post belastingen heeft betrekking op gemeentelijke belastingen.

4 – BEHEERSKOSTEN

(€ mln)	2008	2007
Salarissen	21,0	18,9
Sociale lasten	3,9	3,5
Bijdrage in beschikbare-premieregeling	2,2	2,1
Kosten toegezegde pensioenregeling	0,2	0,3
Overige personeelskosten	10,4	7,2
Kantoorkosten	10,2	9,9
Adviseurs-, taxatie- en accountantskosten	7,3	7,3
Noterings- en promotiekosten	1,7	0,6
Overige beheerskosten	1,5	2,0
Doorbelast aan exploitatiekosten	-13,3	-11,6
Doorbelast aan vastgoedportefeuille	-6,9	-5,7
Doorbelast aan derden	-8,0	-7,5
	30,2	27,0

In 2008 had de Groep gemiddeld 348 fte's personeel (2007: 304 fte's). Hiervan zijn 182 fte's werkzaam buiten Nederland (2007: 136 fte's). Daar waar beheerskosten direct betrekking hebben op de exploitatie van de vastgoedportefeuille worden deze doorbelast aan de exploitatiekosten. Daar waar beheerskosten direct betrekking hebben op de ontwikkeling van de vastgoedportefeuille worden deze geactiveerd.

5 – OVERIGE BATEN

(€ mln)	2008	2007
Vrijval overlopende posten	0,1	-
	0,1	-

6 – OVERIGE LASTEN

(€ mln)	2008	2007
Afwaardering goodwill	9,8	-
Afwaardering overige	3,6	0,6
	13,4	0,6

7 – NETTOFINANCIERINGSLASTEN

(€ mln)	2008	2007
Financieringslasten		
Interestlasten	143,5	112,1
Omrekenverschillen	1,0	-0,3
Overige financieringslasten	3,1	2,4
	147,6	114,2
Financieringsbaten		
Geactiveerde rente	-9,3	-12,1
Ineffectiviteit van kasstroomafdekkingen	-0,1	-2,0
Interestbaten	-11,0	-1,3
	-20,4	-15,4
	127,2	98,8

Interestlasten zijn gestegen door enerzijds hogere rentedragende leningen en schulden en anderzijds door een hoger effectief rentepercentage. Het gemiddelde percentage van de geactiveerde rente bedroeg in 2008 5,0% (2007: 4,7%).

8 – BELASTINGEN OVER HET RESULTAAT

(€ mln)	2008	2007
Belastingen lopend jaar	1,8	1,8
Uitgestelde belastingen		
Uitgestelde belastingverplichtingen	-20,7	32,2
Uitgestelde belastingvorderingen	-2,8	-1,8
	-23,5	30,4
	-21,7	32,2

EFFECTIEF BELASTINGTARIEF

(€ mln)	2008	2007
Nettowinst voor belastingen	-261,3	833,7
Belasting volgens Nederlands tarief	25,5%	25,5%
Correctie naar landentarief	5,9%	3,7%
Vrijgesteld vanwege fiscale status	-18,9%	-21,2%
Aftrekbare kosten	-2,8%	-0,8%
Fiscaal compensabele verliezen	-0,4%	-0,2%
Andere dan vennootschapsbelasting	-1,0%	0,2%
Tariefswijziging	-	-3,3%
	8,3%	3,9%

9 – TE BEÏNDIGEN BEDRIJFSACTIVITEITEN

In lijn met de strategie van Corio heeft de vennootschap op 22 november 2007 aangekondigd dat het grootste deel van de kantoren- en bedrijfsruimteportefeuille naar verwachting in het eerste halfjaar van 2008 zou worden verkocht. Dit besluit heeft tot gevolg dat in de financiële overzichten dit deel van de portefeuille gezien wordt als 'te beëindigen bedrijfsactiviteiten' en als zodanig de vastgoedactiviteiten exclusief de financieringsactiviteiten apart worden weergegeven in de balans en resultatenrekening over 2008 en 2007. Op 25 april 2008 heeft deze verkoop van het Nederlandse gedeelte van de portefeuille plaatsgevonden. De levering vond grotendeels plaats op 30 september 2008. De verkoopactiviteiten voor het resterende deel van de portefeuille zijn beëindigd, waardoor de resterende kantorenportefeuille niet langer als beëindigde bedrijfsactiviteit wordt beschouwd. Dientengevolge zijn de vergelijkende cijfers voor 2007 aangepast.

(€ mln)	2008	2007
Resultaten van de te beëindigen bedrijfsactiviteiten		
Brutohuuropbrengsten	33,2	45,9
Nettoservicekosten	-0,6	-0,6
Exploitatiekosten	-4,3	-6,6
Nettohuuropbrengsten	28,3	38,7
Beheerskosten en overige lasten	-0,3	-1,1
Resultaat op verkoop vastgoed	-15,5	-
Positieve herwaarderingen	-	38,2
Negatieve herwaarderingen	-	-3,0
Netto herwaardering beleggingen in vastgoed	-	35,2
Nettowinst te beëindigen bedrijfsactiviteiten	12,5	72,8
Beleggingen in vastgoed	-	635,4
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	-	0,6
Materiële vaste activa*	-	12,0
Activa te beëindigen bedrijfsactiviteiten	-	648,0
Overige passiva	-	11,8
Passiva te beëindigen bedrijfsactiviteiten	-	11,8
Kasstroom uit operationele activiteiten	28,3	34,4
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	632,4	-13,4
Netto kasstroom te beëindigen bedrijfsactiviteiten	660,7	21,0

* Betreft gedeelte van kantoorgebouw Jacobsweerd in eigen gebruik van Corio welke is opgenomen tegen kostprijs minus afschrijvingen.

10 – BELEGGINGEN IN VASTGOED

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	5.272,0	4.442,1
Aankopen	511,7	194,0
Investerings	104,0	57,9
Overdracht van vastgoed in ontwikkeling	110,0	130,0
Verkopen	-113,5	-53,7
Herwaarderingen	-318,6	501,7
Overige	-2,7	-
Balans per 31 december	5.562,9	5.272,0

De waarde van beleggingen in vastgoed is inclusief vooruitbetaalde erfpacht. Het totaalbedrag voor vooruitbetaalde erfpacht voor het jaar 2008 bedraagt € 13,1 miljoen (2007: € 16,8 miljoen). In de beleggingen in vastgoed is € 20,6 miljoen onroerend goed opgenomen inzake operational lease.

De waardering van de portefeuille impliceert een netto-aanvangsrendement van 6,1%. Indien op 31-12-2008 de rendementen die gebruikt zijn bij het tot stand komen van de waarderingen van beleggingen in vastgoed 100 basispunten hoger zouden zijn uitgevallen dan thans gehanteerd, zou de waarde van de beleggingen afnemen met 14%. Het eigen vermogen van de onderneming zou in die situatie € 715 miljoen lager uitkomen. De solvency ratio stijgt in dit geval van 40,1% naar 45,1%.

Per 31 december 2008 waren voor objecten met een boekwaarde van € 1.305,5 miljoen (2007: € 1.267,9 miljoen) hypothecaire zekerheden verstrekt voor opgenomen leningen ten bedrage van € 548,6 miljoen ultimo 2008 (2007: € 540,0 miljoen). De dekkingsgraad (waarde hypothecaire leningen/boekwaarde vastgoed) bedroeg in 2008 42,0% (2007: 42,6%).

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	228,1	250,8
Investeringen	146,9	96,7
Verkopen	-1,3	-1,3
Overdracht naar beleggingsportefeuille	-110,0	-130,0
Geactiveerde interest	9,3	12,1
Herwaarderings	-20,7	-
Overige	-4,8	-0,2
Balans per 31 december	247,5	228,1

12 – INVESTERINGEN IN GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	317,5	192,8
Aankopen/verkoop	2,5	73,0
Reclassificatie naar Groepsmaatschappijen	-19,2	-
Ontvangen dividend	-10,5	-16,4
Aandeel in resultaat	-81,4	91,1
Omrekeningsverschillen	12,4	-23,0
Balans per 31 december	221,3	317,5

		2008		2007
	100%	Aandeel	100%	Aandeel
		Corio		Corio
		(€ mln)		(€ mln)
Activa	599,5	258,4*	834,0	347,5*
Passiva	130,5	37,1	106,4	30,0
Netto activa	469,0	221,3	727,6	317,5
Brutohuuropbrengsten	46,8	21,2	38,7	18,1
Kosten (inclusief financieringsresultaat)	-13,6	-5,9	-8,5	-3,9
Herwaarderingen	-213,1	-96,7	167,7	76,9
Resultaat	-179,9	-81,4	197,9	91,1

De beurswaarde per 31 december 2008 van Akmerkez (46,92%) bedraagt € 67,0 miljoen (2007: € 134,1 miljoen). De boekwaarde van Akmerkez bedraagt € 186,2 miljoen (2007: € 244,1 miljoen).

13 – OVERIGE BELEGGINGEN EN OVERIGE INVESTERINGEN

(€ mln)	2008	2007
Overige beleggingen		
Leningen en vorderingen	49,4	55,0
Financiële activa gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeverschillen in de winst- en verliesrekening*	7,0	6,2
	56,4	61,2
Overige investeringen		
Leningen en vorderingen	54,8	1,4
Derivaten voor hedgedoeleinden	47,3	3,0
	102,1	4,4

* Betreft SAF Cgi A.S., Turkije 7,0% (2007: 7,0%) en TIM Trakya Is Merkezi Yatirim ve Ticaret A.S., Turkije 10%, welke zijn gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs omdat de reële waarde niet kan worden vastgesteld. Indicaties op basis van recente transacties zijn dat de reële waarde niet lager is dan de verkrijgingsprijs.

De toename in de post 'leningen en vorderingen' onder 'overige investeringen' is het gevolg van opgenomen vooruitbetalingen inzake turnkey development projecten.

14 – IMMATERIËLE ACTIVA

(€ mln)	
Balans per 1 januari 2007	42,2
Acquisities door bedrijfscombinaties	13,4
Balans per 31 december 2007	55,6
Balans per 1 januari 2008	55,6
Acquisities door bedrijfscombinaties	3,7
Afwaardering van goodwill	-9,8
Balans per 31 december 2008	49,5

De goodwill door bedrijfscombinaties heeft betrekking op uitgestelde belastingen die ontstonden door de acquisitie van entiteiten met vastgoed (zie toelichting 29).

15 – MATERIËLE VASTE ACTIVA

(€ mln)	Inventaris
Kostprijs	
Balans per 1 januari 2007	25,4
Investerings	1,2
Balans per 31 december 2007	26,6
Investerings	2,8
Balans per 31 december 2008	29,4
Afschrijving en bijzondere waardeverminderingen	
Balans per 1 januari 2007	-19,2
Afschrijvingslasten voor het jaar	-3,0
Balans per 31 december 2007	-22,2
Afschrijvingslasten voor het jaar	-1,9
Balans per 31 december 2008	-24,1
Boekwaarde	
Per 1 januari 2007	6,2
Per 1 januari 2008	4,4
Per 31 december 2008	5,3

16 – UITGESTELDE BELASTINGEN

Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen zijn toe te rekenen aan de volgende posten:

(€ mln)	Activa		Passiva		Totaal
	2008	2007	2008	2007	2007
Beleggingen in vastgoed	-	-	288,0	301,7	301,7
Verliescompensatie	13,4	10,5	-	-	-10,5
				274,6	291,2

Mutatieoverzicht uitgestelde belastingen

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	291,2	248,0
Mutatie uit hoofde van herwaardering	-20,7	32,2
Mutatie uit hoofde van acquisities	6,9	12,8
Fiscale waarde van verliescompensatie	-2,8	-1,8
Balans per 31 december	274,6	291,2

Mutaties uit hoofde van herwaardering zijn via het resultaat verwerkt. Alle fiscaal compensabele verliezen, die naar verwachting binnen afzienbare termijn tot realisatie zullen komen, zijn tot waardering gebracht. Deze fiscale verliezen kunnen in principe onbeperkt worden verrekend. Voor fiscale verliezen van € 4,7 miljoen is geen uitgestelde belastingvordering opgenomen.

17 – OVERIGE VORDERINGEN

(€ mln)	2008	2007
Debiteuren	24,0	34,9
Belastingen	39,1	36,0
Vorderingen uit hoofde van verkocht vastgoed	20,0	-
Vooruitbetalingen op ontwikkelingsprojecten	28,9	-
Overige vorderingen	13,8	11,2
Overige activa	13,4	16,9
	139,2	99,0

De post belastingen betreft voornamelijk btw-vorderingen.

18 – LIQUIDE MIDDELEN

(€ mln)	2008	2007
Bank	10,6	12,5
Kas	0,2	0,2
	10,8	12,7

De liquide middelen staan per 31 december 2008 geheel vrij ter beschikking aan de onderneming (2007: € 9,2 miljoen).

19 – EIGEN VERMOGEN

VERLOOPOVERZICHT EIGEN VERMOGEN TOE TE REKENEN AAN AANDEELHOUDERS VAN CORIO N.V.

(€ mln)	Geplaatst kapitaal	Agio- reserve	Afdekkings- reserve	Herwaar- derings- reserve	Algemene reserve	Reserve deelneming	Reserve omreke- nings- verschillen	Reserve eigen aandelen	Nettowinst boekjaar	Totaal
Balans per 31-12-06	672,5	903,0	-3,2	774,7	170,5	29,3	-3,6	-26,2	640,7	3.157,7
Resultaatverdeling 2006	-	-	-	427,3	191,4	22,0*	-	-	-640,7	-
Totaal resultaat 2007	-	-	41,5	-	-	-	-7,3	-	801,5	835,7
Dividenden aan aandeelhouders	-	-	-	-	-167,6	-	-	-	-	-167,6
Balans per 31-12-07	672,5	903,0	38,3	1.202,0	194,3	51,3	-10,9	-26,2	801,5	3.825,8
Resultaatverdeling 2007	-	-	-	507,9	218,9	74,7	-	-	-801,5	-
Totaal resultaat 2008	-	-	53,7	-	-	-	-9,1	-	-239,6**	-195,0
Dividenden aanaandeelhouders	-	-	-	-	-172,3	-	-	-	-	-172,3
Balans per 31-12-08	672,5	903,0	92,0	1.709,9	240,9	126,0	-20,0	-26,2	-239,6	3.458,5

* De verdeling van de winst voor het boekjaar 2006 is aangepast om tot de juiste wettelijke reserves te komen.

** Het voorstel voor verdeling is opgenomen onder de overige gegevens.

-€ 473,3 miljoen van het resultaat voor het boekjaar 2008 wordt verwerkt in de wettelijke reserves.

Op 31 december 2008 bestond het aandelenkapitaal uit 67.252.184 volgestorte aandelen (2007: 67.252.184).

De aandeelhouders zijn gerechtigd tot ontvangst van de dividenden die periodiek beschikbaar verklaard worden en zijn gerechtigd tot het uitbrengen van een stem op vergaderingen van de vennootschap.

GEPLAATST KAPITAAL

Het maatschappelijk kapitaal bestaat uit 120 miljoen aandelen met een nominale waarde van € 10 elk. Op 31 december 2008 waren 67.252.184 aandelen geplaatst.

AGIORESERVE

Het agio bestaat uit het op aandelen gestorte kapitaal dat de nominale waarde te boven gaat. Een totaal van € 508,4 miljoen (2007: € 508,4 miljoen) wordt om fiscale redenen verwerkt als agio en kan onder bepaalde voorwaarden belastingvrij worden uitgekeerd.

AFDEKKINGSRESERVE

De afdekkingsreserve bestaat uit het effectieve deel van de cumulatieve nettomutatie in de reële waarde van afdekkingsinstrumenten die worden aangemerkt voor cashflow hedge accounting wanneer de afgedekte transactie nog niet heeft plaatsgevonden.

HERWAARDERINGSRESERVE

De herwaarderingsreserve heeft betrekking op de herwaardering van de vastgoedbeleggingen. Het (ongerealiseerde) positieve verschil tussen de cumulatieve toename van de reële waarde van het vastgoed in eigendom ultimo boekjaar minus de nominale waarde van de uitgestelde belastingen hierop getroffen, is opgenomen in de herwaarderingsreserve. De herwaarderingsreserve ultimo 2008 is op objectniveau bepaald, rekening houdend met uitgestelde belastingen.

RESERVE DEELNEMING

In deze reserve worden de resultaten met betrekking tot ingehouden winsten van geassocieerde deelnemingen opgenomen.

RESERVE OMREKENINGSVERSCHILLEN

De omrekeningsreserve omvat alle wisselkoersverschillen die voortvloeien uit de omrekening van de cijfers van activiteiten buiten de eurozone die niet integraal deel uitmaken van de activiteiten van de vennootschap, alsmede uit de omrekening van passiva die de netto-investering van de vennootschap in een dochteronderneming buiten de eurozone afdekken.

RESERVE EIGEN AANDELEN

De reserve eigen aandelen omvat de kostprijs van de aandelen Corio die door de groep worden gehouden. Op 31 december 2008 hield de Groep 998.482 (2007: 998.482) van de aandelen van de vennootschap. Deze zijn in 2001 verworven voor € 26,20 per aandeel. Volgens de Statuten van de vennootschap geven deze aandelen geen recht op dividend.

DIVIDEND

(€ mln)	2008	2007
€ 2,64 per aandeel (2007: € 2,60)	174,9	172,3

Het dividendvoorstel over 2008 is niet in de jaarrekening verwerkt. Het dividend over 2008 is naar keuze uitkeerbaar in contanten of in aandelen. Het dividendbeleid van Corio is erop gericht om minimaal aan de FBI-eisen te voldoen en afgezien van bijzondere omstandigheden het dividendniveau te handhaven en bij voorkeur met de gemiddelde inflatie in de eurozone te doen toenemen.

20 – NETTOWINST PER AANDEEL

NETTOWINST PER GEWOON AANDEEL

De berekening van de nettowinst per aandeel op 31 december 2008 is gebaseerd op de nettowinst voor de periode die toe te rekenen is aan de aandeelhouders, - € 239,6 miljoen (2007: € 801,5 miljoen) en het gewogen gemiddelde aantal aandelen dat gedurende het jaar eindigend op 31 december 2008 uitstond, 66.253.702 (2007: 66.253.702), als volgt berekend:

NETTOWINST TOE TE REKENEN AAN AANDEELHOUDERS

(€ mln)	2008	2007
Nettowinst toe te rekenen aan aandeelhouders	-239,6	801,5
Nettowinst voortgezette bedrijfsactiviteiten	-252,1	728,7

De verwaterde nettowinst (per aandeel) is gelijk aan bovengenoemde nettowinst (per aandeel).

GEWOGEN GEMIDDELDE AANTAL AANDELEN

	2008	2007
Uitgegeven aandelen per 1 januari	67.252.184	67.252.184
Effect van gehouden eigen aandelen	-998.482	-998.482
Gewogen gemiddelde aantal gewone aandelen per 31 december	66.253.702	66.253.702

21 – RENTEDRAGENDE LENINGEN EN SCHULDEN

In deze toelichting wordt informatie gegeven over de contractuele voorwaarden van de rentedragende leningen en schulden van de Groep. Zie voor meer informatie over het rente- en valutarisico van de Groep toelichting 25.

Een deel van de rentedragende leningen en schulden luidt in US \$ en Britse ponden. Deze zijn grotendeels afgedekt met derivaten, hierop wordt fair value hedge accounting toegepast. Als gevolg hiervan wordt het ingedekte deel van de lening geherwaardeerd.

(€ mln)	2008	2007
Langlopend		
Hypothecaire bankleningen	528,4	520,5
Overige bankleningen	1.841,8	1.686,4
Geactiveerde kosten	-7,3	-8,6
	2.362,9	2.198,3
Kortlopend		
Hypothecaire bankleningen	20,2	19,4
Overige bankleningen	76,6	74,2
	96,8	93,6
	2.459,7	2.291,9

22 – PERSONEELSREGELINGEN

De samenstelling van de toegezegde pensioenverplichtingen is als volgt:

(€ mln)	2008		2007	
	Activa	Passiva	Activa	Passiva
Huidige waarde ongedekte verplichtingen	-	-	-	0,2
Huidige waarde gedekte verplichtingen	-	6,5	1,9	6,7
Marktwaaarde fondsbeleggingen	-	-6,5	-1,8	-5,6
Huidige waarde nettoverplichtingen	-	-	0,1	1,3
Ongerealiseerde actuariële winsten en verliezen	-	0,8	-0,2	-0,2
Gerealiseerde post voor toegezegde pensioenverplichtingen	-	0,8	-0,1	1,1

Corio heeft meerdere toegezegde bijdrageregelingen. Stichting Pensioenfonds ABP ('ABP') verstrekt het pensioen voor een aantal werknemers van Corio. Deze regeling wordt aangemerkt als een multi-werkgeversregeling op basis van vaste bijdrage en kwalificeert als een toegezegde pensioenregeling. ABP kan de uitkeringen en de verplichtingen niet per onderneming verstrekken en daarom is deze regeling niet opgenomen in de pensioenberekening en derhalve wordt deze regeling verwerkt als zijnde een toegezegde-bijdrageregeling. Feitelijke uitgaven worden direct als kosten verwerkt. In 2008 bedroegen de bijdragen aan het ABP inzake de pensioenregeling € 0,8 miljoen (2007: € 0,8 miljoen).

De pensioenregeling van de medewerkers van Corio in Nederland is per 1 januari 2007 omgezet in een toegezegde-bijdrageregeling. Dit betekent dat Corio niet langer een verplichting heeft op te nemen voor de medewerkers die bij Corio in dienst waren en die onder deze regeling vallen.

De fondsbeleggingen omvatten geen aandelen uitgegeven door de vennootschap of objecten in gebruik bij de vennootschap.

Het verloop van de nettopensioenverplichtingen is als volgt:

(€ mln)	2008		2007	
	Activa	Passiva	Activa	Passiva
Nettoverplichting per 1 januari	-0,1	1,1	-0,2	1,0
Betaalde premies	-	-0,5	-	-0,1
Uitgaven verwerkt in de resultatenrekening	0,1	0,2	0,1	0,2
Nettoverplichting per 31 december	-	0,8	-0,1	1,1

UITGAVEN IN DE RESULTATENREKENING

(€ mln)	2008		2007	
	Activa	Passiva	Activa	Passiva
Beheerskosten	0,1	0,5	0,2	0,4
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	-	-0,3	-0,1	-0,2
	0,1	0,2	0,1	0,2

BELANGRIJKSTE ACTUARIËLE VERONDERSTELLINGEN PER BALANSDATUM

(uitgedrukt als gewogen gemiddelden)	2008		2007	
	Activa	Passiva	Activa	Passiva
Disconteringsvoet per 31 december	-	5,6%	5,5%	5,5%
Verwacht rendement op fondsbeleggingen per 31 december	-	3,5%	3,3%	3,2%
Toekomstige salarisverhogingen per jaar	-	nvt	nvt	nvt
Toekomstige pensioenverhogingen per jaar	-	2,0%	1,0%	2,0%

Voor de actuariële berekeningen is de 'Prognose sterftetabel 2005-2050' met een leeftijdsterugzetting van 1 jaar uitgegeven door het Actuarieel Genootschap gebruikt. De disconteringsvoet is gebaseerd op jaarrendementen van 10-jaars AA bedrijfsobligaties volgens iBoxx.

23 – VOORZIENINGEN

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	2,6	2,3
Voorzieningen getroffen gedurende het jaar	0,1	0,4
Voorzieningen gebruikt gedurende het jaar	-0,1	-0,1
Voorzieningen vrijgevallen gedurende het jaar	-0,2	-
Balans per 31 december	2,4	2,6
Langlopend	2,4	2,6
Kortlopend	-	-

De voorzieningen betreffen met name juridische geschillen.

24 – OVERIGE VERPLICHTINGEN

(€ mln)	2008	2007
Belastingen en sociale zekerheid	16,1	8,9
Exit tax SIIC	1,6	7,9
Vooruitgefactureerde huur	11,7	22,7
Waarborgsommen	34,5	27,7
Nog te betalen rente	30,5	29,2
Overlopende posten	23,7	45,4
Financiële instrumenten	40,7	88,7
Overige verplichtingen	40,2	48,0
	199,0	278,5

De exit tax voor het SIIC-regime in Frankrijk wordt in vier termijnen betaald, voor het laatst in 2009. De overige verplichtingen hebben betrekking op nog te ontvangen facturen voor onderhoud van en investeringen in de vastgoedportefeuille.

25 – FINANCIËLE INSTRUMENTEN

FINANCIËLE RISICO'S

Voor de Groep gelden een aantal financiële risico's, namelijk: kredietrisico, liquiditeitsrisico en marktrisico (inclusief valuta- en interestrisico).

Het totale risicomanagementbeleid richt zich op de onvoorspelbaarheid van de financiële markten en streeft ernaar om eventuele negatieve effecten op de financiële prestatie van het bedrijf te minimaliseren. De Groep maakt gebruik van derivaten om bepaalde risico's af te dekken. Geen van de derivaten wordt gebruikt voor handelsdoeleinden.

Het risicomanagement wordt uitgevoerd op grond van het door de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen goedgekeurde beleid.

KREDIETRISICO

Het kredietrisico wordt gedefinieerd als de onvoorziene waardedaling van activa als tegenpartijen niet meer aan hun verplichtingen kunnen voldoen.

De kredietwaardigheid van huurders wordt nauwlettend gevolgd door huurders te screenen op kredietwaardigheid en actief de debiteurensaldi te bewaken. Daarnaast wordt de ingegane huur in het algemeen bij vooruitbetaling voldaan en is een deel van de huursom afgedekt door middel van een bankgarantie of waarborgsom. Er zijn geen significante concentraties in kredietrisico's.

Financiële transacties worden alleen aangegaan met financiële instellingen welke in het bezit zijn van een credit rating van minimaal 'A+' (Standard & Poor's). Het financiële risico wordt per transactie gevolgd. Op basis van hun hoge credit rating verwacht de Groep niet dat tegenpartijen niet aan hun verplichtingen kunnen voldoen.

De boekwaarde van de financiële activa vertegenwoordigt het maximale kredietrisico. De boekwaarde op de verslagdatum was:

BOEKWAARDE FINANCIËLE ACTIVA

(€ mln)	Toelichting	2008	2007
Leningen en vorderingen	13,17	243,5	155,4
Financiële activa gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeverschillen in de winst- en verliesrekening	13	7,0	6,2
Derivaten voor hedgedoeleinden (activa)	13	47,3	3,0
Liquide middelen	18	10,8	12,7
		308,6	177,3

In de post leningen en vorderingen is een bedrag van € 63 miljoen opgenomen inzake verstrekte leningen voor Turkse projecten. Voor deze leningen zijn door de tegenpartijen zekerheden gesteld in de vorm van groeps- of bankgaranties en hypotheek.

De ouderdomsopbouw van de debiteuren op de verslagdatum was als volgt:

(€ mln)	2008	2007
	Bruto Voor- ziening	Bruto Voor- ziening
Niet vervallen tot 60 dagen vervallen	15,6	0,4
61 dagen tot 1 jaar vervallen	9,9	4,2
Meer dan een jaar vervallen	7,0	3,9
	32,5	8,5
	42,0	7,1

Mutaties in de voorziening debiteuren gedurende het jaar waren als volgt:

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	7,1	8,4
Dotatie	2,0	0,6
Aanwending	-0,7	-1,9
Balans per 31 december	8,4	7,1

Ten aanzien van de debiteuren houdt de Groep, naast bankgaranties, voor € 34,5 miljoen (2007: € 28,2 miljoen) aan waarborggelden van haar huurders.

LIQUIDITEITSRISICO

Het management van het liquiditeitsrisico behelst de beschikbaarheid van een adequaat bedrag aan kredietfaciliteiten. De belangrijkste financiering van de Groep bestaat uit een tweetal 'US private placements', een langlopende revolving credit facility en uit hypothecaire en overige bankleningen. Fluctuaties in de liquiditeitsbehoefte worden opgevangen door een 7-jarige revolving kredietfaciliteit van € 600 miljoen, welke in 2005 is aangegaan en afloopt in april 2012. Eind 2008 was er € 297 miljoen getrokken onder deze faciliteit. Op basis van de aanwezige faciliteiten zijn de rente- en aflossingsverplichtingen voor 2009 en 2010 gewaarborgd. Aangegane investeringsverplichtingen worden deels gefinancierd met desinvesteringen. De Groep streeft naar een gemiddelde financieringstermijn van ten minste 5 jaar. Ultimo 2008 bedroeg de gemiddelde financieringstermijn 5,7 jaar.

Corio dient te allen tijde te voldoen aan haar verplichtingen onder de opgenomen leningen, onder meer de rentedekkingsratio. De rentedekkingsratio wordt berekend door de nettohuuropbrengsten te delen door de nettorentelasten. Deze uitkomst mag niet lager zijn dan 2,2. Tevens moet Corio voldoen aan de eisen gesteld aan haar leverage. Het totaalbedrag aan opgenomen leningen mag niet meer bedragen dan 55% van het balanstotaal, na aftrek van immateriële activa.

De bewaking van de ratio's waartoe Corio zich in haar leningsovereenkomsten heeft gecommitteerd vindt periodiek plaats. Het geconsolideerde cashflowplan, dat aan de hand van investerings- en desinvesteringsovereenkomsten en eventuele fluctuaties in de inkomsten en uitgaven wordt aangepast, is de belangrijkste basis voor deze analyse.

Naast deze verplichtingen kent Corio financieringslimieten uit hoofde van haar status van fiscale beleggingsinstelling.

VALUTARISICO

Met uitzondering van Turkije en Bulgarije, is Corio uitsluitend actief in eurolanden. Voor de acquisities in Turkije wordt een functionele valuta gehanteerd die gebaseerd is op de economische risico's van de huurstromen. Deze valuta zijn of € of US \$. Valutarisico's zijn gereduceerd door investeringen te financieren met leningen in dezelfde valuta of door gebruik te maken van valutawaps.

Voor het afdekken van het valutarisico van de twee US private placements heeft de Groep gebruikgemaakt van cross currency swaps, met uitzondering van leningen ter hoogte van US \$ 304 miljoen (€ 216,2 miljoen per 31 december 2008) die zijn gebruikt om de investeringen in US \$ in deelnemingen in Turkije af te dekken.

Een belangrijk deel van de financiële instrumenten luiden in euro of zijn gewapt naar euro. Als gevolg hiervan is het resultaat van de Groep beperkt gevoelig voor valutakoerswijzigingen. Het volgende overzicht geeft de valutapositie van de Groep weer op 31 december:

(€ mln)	2008			2007		
	USD	GBP	TRY	USD	GBP	TRY
Rentedragende leningen en schulden	-1.102,2	-59,0	-	-964,6	-76,4	-
Liquide middelen	2,0	-	-	1,7	-	-
Leningen en vorderingen	-	-	1,7	-	-	5,6
Bruto balanspositie	-1.100,2	-59,0	1,7	-962,9	-76,4	5,6
Cross currency swaps	884,0	59,0	-	835,5	76,4	-
Netto positie	-216,2	-	1,7	-127,4	-	5,6

RENTERISICO

Hoewel er tot op zekere hoogte een bescherming wordt gevonden in de overeengekomen indexatie in huurcontracten is dit onvoldoende om een stijging van de rente in dezelfde tijdsperiode op te vangen. Corio hanteert sinds 2003 als uitgangspunt dat het vastleggen van rentetarieven voor langere periodes ten minste moet plaatsvinden voor 1/3 van de leningenportefeuille met een maximum van 2/3.

Op 31 december 2008 had de groep renteswaps met een nominale contractwaarde van € 1.725,7 miljoen (2007: € 1.225,7 miljoen). De Groep waardeert renteswaps tegen reële waarde.

GEVOELIGHEIDSANALYSE

Ingeval de variabele rente per 31 december 2008 met 1% zou zijn gestegen, nemen de rentelasten over 2009 bij een ongewijzigde samenstelling van de financiering theoretisch met € 5,9 miljoen toe (2007: € 10,2 miljoen). Indien de rente gedurende 2009 geleidelijk met 1% stijgt dan nemen de rentelasten met € 2,8 miljoen toe (2007: € 4,5 miljoen). Hierbij is rekening gehouden met renteswaptransacties. De gevoeligheid voor veranderingen in de variabele rente in 2009 is verminderd door het gebruik van korte renteswaps en door het fixeren van een gedeelte van de variabele rente ultimo 2008.

ANALYSE EFFECTIEVE RENTEVOET EN RENTEVOETHERZIENINGEN

De volgende tabel toont de effectieve rente van financiële activa waarop rente wordt ontvangen en van passiefposten waarover rente verschuldigd is per de balansdatum, alsmede de termijnen waarop de rentes herzien zullen worden.

2008 (€ mln)	Effectief interest- percentage	Totaal	0-12 m	1-2 j	2-5 j	> 5 j
Vastrentende hypothecaire schulden	4,9%	186,3	3,2	5,3	177,8	-
Vastrentende leningen	5,5%	1.239,9	52,2	-	100,6	1.087,1
Variabelrentende hypothecaire schulden	4,7%	362,3	362,3	-	-	-
Variabelrentende leningen	4,3%	673,1	673,1	-	-	-
Swaps (vaste rente betalen)	4,6%	1.136,7	-	85,0	132,5	919,2
Swaps (vaste rente ontvangen)	3,3%	-942,6	-	-	-100,6	-842,0
Swaps (variabele rente betalen)	4,0%	589,0	498,8	-	81,3	8,9
Swaps (variabele rente ontvangen)	5,6%	-683,8	-498,8	-85,0	-100,0	-
	-	2.560,9	1.090,8	5,3	291,6	1.173,2
Aanpassing op basis van rentevalutaswaps	-	-93,9	-	-	-	-
	-	2.467,0	-	-	-	-

2007 (€ mln)	Effectief interest- percentage	Totaal	0-12 m	1-2 j	2-5 j	> 5 j
Vastrentende hypothecaire schulden	5,0%	191,8	3,0	4,9	183,9	-
Vastrentende leningen	5,5%	1.209,6	9,1	52,2	95,1	1.053,2
Variabelrentende hypothecaire schulden	5,6%	348,9	348,9	-	-	-
Variabelrentende leningen	5,1%	543,9	543,9	-	-	-
Swaps (vaste rente betalen)	4,7%	859,0	-	-	133,7	725,3
Swaps (vaste rente ontvangen)	5,5%	-911,9	-	-	-95,1	-816,8
Swaps (variabele rente betalen)	5,4%	366,7	366,7	-	-	-
Swaps (variabele rente ontvangen)	4,6%	-183,7	-183,7	-	-	-
	-	2.424,3	1.087,9	57,1	317,6	961,7
Aanpassing op basis van rentevalutaswaps	-	-123,8	-	-	-	-
	-	2.300,5	-	-	-	-

OVERZICHT LENINGEN

(€ mln)	2008				2007			
	Vaste rente	Variabele rente	Totaal	%	Vaste rente	Variabele rente	Totaal	%
Kortlopende leningen	55,5	41,3	96,8	4%	13,7	79,9	93,6	4%
Langlopende leningen	1.477,5	892,7	2.370,2	96%	1.264,3	942,6	2.206,9	96%
	1.533,0	934,0	2.467,0	100%	1.278,0	1.022,5	2.300,5	100%
	62%	38%	100%		56%	44%	100%	

In bovenstaande tabel is het effect van derivaten meegenomen.

MARKTWAARDE FINANCIËLE INSTRUMENTEN

De cijfers worden opgesteld op basis van historische kostprijzen, met uitzondering van beleggingen in vastgoed en sommige financiële instrumenten. De in de balans opgenomen reële waarde en boekwaarde van de financiële instrumenten luiden als volgt:

(€ mln)	Toelichting	2008		2007	
		Boek-waarde	Reële waarde	Boek-waarde	Reële waarde
Leningen en vorderingen	13, 17	243,4	243,4	155,4	155,4
Financiële activa gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeverschillen in de winst- en verliesrekening	13	7,0	7,0	6,2	6,2
Derivaten voor hedgedoeleinden (activa)	13	47,3	47,3	3,0	3,0
Liquide middelen	18	10,8	10,8	12,7	12,7
Rentedragende leningen en schulden	21	-2.467,0	-2.705,0	-2.300,5	-2.283,5
Derivaten voor hedgedoeleinden (passiva)	24	-40,7	-40,7	-88,7	-88,7
Overige passiva	24	-183,1	-183,1	-178,8	-178,8
		-2.382,3	-2.620,3	-2.390,7	-2.373,7

Rentedragende leningen en schulden, alsmede derivaten voor hedgedoeleinden zijn gewaardeerd op basis van de swaprentecurve ultimo jaar. Alle overige balansposten hebben een kortlopend karakter en kennen daarom geen aanpassing naar reële waarde.

De marktwaarde van de derivaten is als volgt:

	2008				2007			
	Aantal contracten	Nominale waarde (mln)	Markt-waarde activa (€ mln)	Markt-waarde passiva (€ mln)	Aantal contracten	Nominale waarde (mln)	Markt-waarde activa (€ mln)	Markt-waarde passiva (€ mln)
Interest rate swaps								
Tot 1 jaar	5	499,0	0,2	-1,0	-	-	-	-
Van 1 tot 5 jaar	4	185,0	0,2	-6,0	4	€ 133,7	3,0	-0,8
Van 5 tot 15 jaar	-	-	-	-	1	€ 50,0	-	-1,0
Rentevalutaswaps	-	-	-	-	-	-	-	-
Van 1 tot 5 jaar	2	\$ 140,0	-	-7,0	-	-	-	-
Van 5 tot 15 jaar	14	\$ 1.090,0	46,9	-5,0	16	\$ 1.230,0	-	-82,2
Van 5 tot 15 jaar	2	GBP 56,0	-	-21,7	2	GBP 56,0	-	-4,7
Totaal	27	-	47,3	-40,7	23	-	3,0	-88,7

Van de bovenstaande derivaten hebben swaps met een boekwaarde van € 13,9 miljoen betrekking op kasstroomafdekkingen. De navolgende tabel laat de perioden zien waarin de rentekasstromen van deze derivaten naar verwachting zullen plaatsvinden.

(€ mln)	Verwachte kasstromen	0-1 j	1-2 j	2-5 j	> 5 j
Te ontvangen rente	-	45,2	48,5	142,5	133,7
Te betalen rente	-	-43,4	-47,6	-135,6	-125,4
Netto rentestroom	-	1,8	0,9	6,9	8,3
Rente op afgedekte leningen	-	-45,2	-48,5	-142,5	-133,7
Rente op afgedekte leningen na de swap	-	-43,4	-47,6	-135,6	-125,4
Boekwaarde swaps	13,9	-	-	-	-
Vrijval van valutaresultaten uit deze swaps	78,1	-	-	-	-
Afdekkingsreserve	92,0	-	-	-	-

26 - NIET UIT DE BALANS BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

Per 31 december 2008 bedroegen de totale toekomstige verplichtingen van Corio € 771,1 miljoen (2007: € 1.333,9 miljoen). Deze verplichtingen zijn als volgt opgebouwd:

INVESTERINGSVERPLICHTINGEN

(€ mln)	2009	2010	2011	2012	>2012
	197,6	368,9	125,6	33,2	45,8

Garanties anders dan interne garanties in het kader van concernfinanciering van Corio zijn verstrekt voor andere mogelijke acquisities voor een totaalbedrag van € 54,1 miljoen (2007: € 138,4 miljoen). Daarnaast zijn er nog leaseverplichtingen aangegaan voor in totaal € 23,7 miljoen (2007: € 1,7 miljoen).

27 - VERBONDEN PARTIJEN

Als verbonden partijen van de Groep worden aangemerkt haar dochterondernemingen, deelnemingen, leden van de RvC en RvB en Stichting Pensioenfonds ABP.

Leden van de RvC en RvB bezitten geen materieel belang in de stemgerechtigde aandelen van Corio, noch hebben ze opties op aandelen. De Groep heeft geen leningen verstrekt aan de leden van de RvC en de RvB. De beloning van de leden van de RvC en RvB bedroeg in 2008 € 2,2 miljoen (2007: € 2,1 miljoen). In overeenstemming met de Wet op het financieel toezicht melden de leden van de RvC en de RvB dat zij in het boekjaar 2008 geen persoonlijk belang hadden in de beleggingen van de vennootschap. ABP is, naar beste weten van Corio, de enige aandeelhouder die beschouwd kan worden als een gelieerde partij als bedoeld in het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen (Wft), doordat zij meer dan 20% houdt van de aan de aandelen in Corio verbonden stemrechten.

Een aantal Groepsondernemingen is met ABP overeengekomen dat ABP zal optreden als de pensioenverstrekker voor een aantal werknemers. In 2004 werd deze overeenkomst met vijf jaar verlengd. De pensioenbijdragen worden vastgesteld overeenkomstig de ABP-pensioenregelingen. In 2008 bedroegen deze bijdragen € 0,8 miljoen (2007: € 0,8 miljoen). Transacties met verbonden partijen vinden plaats onder marktconforme voorwaarden.

De beloningen van de leden van de RvB en de RvC zijn toegelicht in de vennootschappelijke jaarrekening.

28 - RAMINGEN EN AANPASSINGEN BELANGRIJKE RAMINGEN EN VERONDERSTELLINGEN

De ramingen en veronderstellingen die in dit deel worden besproken, worden beschouwd als essentieel voor begrip van de financiële cijfers, omdat daarin significante beoordelingen en onzekerheden besloten liggen. De RvB wijst er met betrekking tot al deze ramingen op dat toekomstige gebeurtenissen zich zelden precies zo ontwikkelen als voorspeld en dat ook de beste ramingen gewoonlijk moeten worden aangepast.

Van de volgende onderdelen worden belangrijke veronderstellingen beschreven in de waarderingsgrondslagen en de toelichting:

- Bedrijfscombinaties (toelichting 29)
- Financiële instrumenten (toelichting 25)
- Uitgestelde belastingen (toelichting 9 en 16)
- Portefeuille (toelichting 10)

BELANGRIJKE BEOORDELINGEN BIJ DE TOEPASSING VAN DE WAARDERINGSGRONDSLAGEN VAN DE GROEP

De essentiële beoordelingen bij de toepassing van de waarderingsgrondslagen van de Groep zijn beschreven bij beleggingen in vastgoed (toelichting 10).

29 - BEDRIJFSCOMBINATIES

SAMENVATTING VAN DE BELANGRIJKSTE ACQUISITIES VAN DEELNEMINGEN IN 2008

(€ mln) Bedrijfsnaam	Acquisitiedatum	% eigendom	Betaald	Goodwill
SCI Defence Carre	1 januari 08	100%	26,8	1,7
SNC LE Carre	31 maart 08	100%	23,6	2,0
Miratur Turizm Insaat ve Ticaret A.S.	8 mei 08	100%	38,7	-5,8
Totaal			89,1	-2,1

(€ mln) Bedrijfsnaam	Omzet	Resultaat
SCI Defence Carre	2,1	-
SNC LE Carre	1,6	-0,6
Miratur Turizm Insaat ve Ticaret A.S.	2,3	-13,4

SAMENVATTING BALANS

Boekwaarden vóór de verwerving zijn op basis van de van toepassing zijnde IFRS direct voorafgaand aan de feitelijke acquisitie bepaald. De op acquisitiedatum opgenomen waarde van de activa, verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen betreft de geschatte reële waarde op basis van de door Corio gehanteerde grondslagen.

Saldo activa en verplichtingen van bedrijfscombinaties op overnamedatum:

(€ mln)	Boekwaarden	Reële-waarde correctie	Opgenomen waarden
Beleggingen in vastgoed	89,4	47,5	136,9
Overige vorderingen	4,3	-	4,3
Liquide middelen	1,2	-	1,2
Leningen	-43,1	-	-43,1
Uitgestelde belastingverplichtingen	-	-6,9	-6,9
Overige passiva	-1,2	-	-1,2
Saldo activa passiva	50,6	40,6	91,2
Goodwill			-2,1
Betaald			89,1

Miratur heeft in 2008 € 1,6 miljoen nettohuuropbrengsten gegenereerd. Op basis van een volledig jaar 2008 bedroeg de omzet van Miratur € 4,1 miljoen en het resultaat -€ 12,2 miljoen (inclusief -€ 13,6 miljoen herwaardering).

30 - INVESTERINGEN IN JOINT VENTURES

	2008	2007
C.C.D.F. Spa	49,00%	49,00%
SNC Murier	40,00%	40,00%
SNC Haven	40,00%	40,00%
SCI Kupka C	40,00%	40,00%
SCI Pivoines	33,33%	33,33%
SCI Crocus	33,33%	33,33%
SCI Sureaux	33,33%	33,33%
SCI Sorbiers	33,33%	33,33%
SCI Les Silenes	33,33%	33,33%
SCI Primeveres	33,33%	33,33%

Het aandeel van Corio in deze joint ventures bedraagt:

(€ mln)	2008	2007
Vaste activa	176,9	255,7
Vlottende activa	-9,1	6,7
	167,8	262,4
Langlopende passiva	58,5	58,7
Kortlopende passiva	4,8	46,5
	63,3	105,2
Nettohuuropbrengsten	1,0	12,2
Herwaardering	6,6	11,5
Overige lasten	-2,0	-2,5
Nettowinst	5,6	21,2

31 - KASSTROOMOVERZICHT

Het kasstroomoverzicht kan als volgt vanuit de mutaties in de geconsolideerde balans worden herleid:

(€ mln)	Mutatie balans	Acquisities	Te beëindigen bedrijfsactiviteiten (noot 9)	Niet kas mutaties	Overdracht	Betaalde dividenden	Overige mutaties	Kasstroom
Eigen vermogen	-367,2	-	-	337,4	-	172,3	35,6	178,1
Overige vorderingen	-40,2	4,3	-	-	-	-	80,9	45,0
Overige passiva	-79,5	-1,2	-11,8	48,0	-	-	20,9	-23,6
Verplichtingen te beëindigen bedrijfsactiviteiten	-11,8	-	11,8	-	-	-	-	-
Personeelsregelingen	-0,3	-	-	-	-	-	-	-0,3
Voorzieningen	-0,2	-	-	-	-	-	-	-0,2
Kasstroom uit operationele activiteiten	-	-	-	-	-	-	-	199,0
Beleggingen in vastgoed	-290,9	135,0	-	-321,5	110,0	-	-123,0	-490,4
Beleggingen in vastgoed in ontwikkeling	-19,4	1,9	-	-24,8	-110,0	-	-	-152,3
Investerings in geassocieerde deelnemingen	96,2	-16,7	-	-69,0	-	-	-	10,5
Investerings in groepsmaatschappijen	-	-71,3	-	-	-	-	-	-71,3
Overige beleggingen	4,8	-	-	-5,6	-	-	-14,6	-15,4
Overige investeringen	-97,7	-	-	44,3	-	-	-	-53,4
Immateriële activa	6,1	-2,0	-	-4,1	-	-	-	-
Materiële vaste activa	-0,9	-	-	-2,0	-	-	-	-2,9
Activa te beëindigen bedrijfsactiviteiten	648,0	-	-	-15,8	-	-	-	632,2
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-	-	-	-	-	-	-	-143,0
Rentedragende lange leningen en schulden	164,6	-43,1	-	-10,3	-	-	-	111,2
Rentedragende korte leningen en schulden	3,2	-	-	-	-	-	-	3,2
Uitgekeerd dividend	-	-	-	-	-	-172,3	-	-172,3
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	-	-	-	-	-	-	-	-57,9
Uitgestelde belastingvorderingen	-2,9	-	-	2,7	-	-	0,2	-
Uitgestelde belastingverplichtingen	-13,7	-6,9	-	20,6	-	-	-	-
Balansposten zonder kasstroom	-	-	-	-	-	-	-	-
Netto kasstroom	-	-	-	-	-	-	-	-1,9
Liquide middelen 1 januari 2008	-	-	-	-	-	-	-	12,7
Liquide middelen 31 december 2008	-	-	-	-	-	-	-	10,8

32 - GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Op 13 februari 2009 heeft Corio een extra deelneming van 11% genomen in Teras Park winkelcentrum in Denizli, Turkije, waarmee Corio een controlerend belang van 51% in handen heeft gekregen. De overname wordt definitief na goedkeuring van de 'Competition Board' in Turkije.

VENNOOTSCHAPPELIJKE JAARREKENING

VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS (VOOR WINSTVERDELING)

(€ mln)	Toelichting	2008	2007
Financiële vaste activa	1	4.851,7	4.742,8
Beleggingen	2	26,8	28,7
Totaal vaste activa		4.878,5	4.771,5
Vlottende activa	3	37,7	17,6
Totaal activa		4.916,2	4.789,1
Eigen vermogen			
Geplaatst kapitaal		672,5	672,5
Agioreserve		903,0	903,0
Overige reserves		2.122,6	1.448,8
Nettowinst		-239,6	801,5
Totaal eigen vermogen	4	3.458,5	3.825,8
Langlopende leningen		476,9	508,6
Kortlopende leningen		-	44,0
Totaal leningen	5	476,9	552,6
Overige passiva	6	980,8	410,7
Totaal eigen vermogen en passiva		4.916,2	4.789,1

VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING

(€ mln)	Toelichting	2008	2007
Resultaat vennootschap		-46,7	-44,2
Resultaat Groepsondernemingen na belastingen	1	-130,1	757,8
Resultaat geassocieerde deelnemingen na belastingen	1	-62,8	87,9
Nettowinst		-239,6	801,5

TOELICHTING BIJ DE VENNOOTSCHAPPELIJKE

JAARREKENING

De vennootschappelijke cijfers maken deel uit van de jaarrekening van Corio N.V. (hierna 'Corio' of de vennootschap) voor 2008. De gepresenteerde vennootschappelijke cijfers zijn in overeenstemming met Boek 2, titel 9 BW.

Onder verwijzing naar de vennootschappelijke jaarrekening van Corio is gebruikgemaakt van de vrijstelling op grond van artikel 402, Boek 2, BW. De jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met de Wet op het financieel toezicht 2007.

UITGANGSPUNTEN VOOR DE WAARDERING VAN ACTIVA EN PASSIVA EN DE BEPALING VAN HET RESULTAAT

Om de uitgangspunten voor verwerking en waardering van activa en passiva en bepaling van het resultaat voor haar vennootschappelijke jaarrekeningen vast te stellen, maakt Corio gebruik van de optie geboden in artikel 362 (8), Boek 2, BW. Dat betekent dat de uitgangspunten voor verwerking en waardering van activa en passiva en bepaling van het resultaat (hierna de principes voor verwerking en waardering) van de afzonderlijke jaarrekeningen van Corio dezelfde zijn als zijn toegepast voor de geconsolideerde cijfers. Deelnemingen waarin invloed van betekenis wordt uitgeoefend, worden gewaardeerd op basis van de 'equitymethode'. Deze geconsolideerde cijfers zijn opgesteld in overeenstemming met de normen vastgesteld door de International Accounting Standards Board en aanvaard door de Europese Unie (EU) (gezamenlijk genoemd: 'EU-IFRS'). Zie bladzijden 154 t/m 159 voor een beschrijving van deze uitgangspunten. Het aandeel in het resultaat van de deelnemingen bestaat uit het aandeel van Corio in het resultaat van deze deelnemingen. Resultaten op transacties waarbij activa en passiva tussen Corio en haar deelnemingen en tussen de deelnemingen onderling zijn overgedragen, zijn niet opgenomen voor zover deze als ongerealiseerd kunnen worden beschouwd.

UITGANGSPUNTEN WAARDERING EN BEPALING RESULTATEN

De uitgangspunten voor waardering en bepaling van de resultaten zijn dezelfde als die zijn toegepast op de geconsolideerde cijfers in dit verslag. Beleggingen in gGroepsondernemingen worden gewaardeerd tegen 'equitymethode', onder toepassing van de bovengenoemde uitgangspunten.

1 – FINANCIËLE VASTE ACTIVA

(€ mln)	2008	2007
Groepsondernemingen	4.398,6	4.481,1
Geassocieerde deelnemingen	186,2	244,1
Overige investeringen	6,2	6,2
Vorderingen op Groepsmaatschappijen	260,7	11,4
	4.851,7	4.742,8

GROEPSONDERNEMINGEN

(€ mln)	2008	2007
Per 1 januari	4.481,1	4.197,5
Ontvangen dividenden	-	-525,0
Kapitaalstortingen	18,2	15,0
Directe vermogensmutaties	29,4	35,8
Resultaat uit Groepsondernemingen	-130,1	757,8
Per 31 december	4.398,6	4.481,1

GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

(€ mln)	2008	2007
Per 1 januari	244,1	192,8
Ontvangen dividenden	-10,5	-16,4
Omrekeningsresultaat	15,4	-20,2
Resultaat uit deelnemingen	-62,8	87,9
Per 31 december	186,2	244,1

De volgende entiteiten zijn juridisch eigenaar van aandelen van Akmerkez GYO A.S.: Bocan B.V. (7,7%), Bresta B.V. (7,9%), Corio N.V. (8,5%), Corio Real Estate España S.A. (<0,1%), Hoog Catharijne B.V. (7,5%), Patio Onroerend Goed B.V. (7,3%), Shopville GranReno SpA (<0,1%), SNC Les Ailes (<0,1%), VIB North America B.V. (8,0%). Corio N.V. heeft het economisch eigendom.

OVERIGE INVESTERINGEN

(€ mln)	2008	2007
Per 1 januari	6,2	6,1
Overige	-	0,1
Per 31 december	6,2	6,2

2 – BELEGGINGEN IN VASTGOED

(€ mln)	2008	2007
Balans per 1 januari	28,7	25,2
Herwaardering	-1,9	3,5
Balans per 31 december	26,8	28,7

3 – VLOTTENDE ACTIVA

(€ mln)	2008	2007
Financiële instrumenten	0,4	3,1
Liquide middelen	3,3	4,0
Overige vorderingen	34,0	10,5
	37,7	17,6

4 – EIGEN VERMOGEN

VERLOOPOVERZICHT EIGEN VERMOGEN TOE TE REKENEN AAN AANDEELHOUDERS VAN CORIO N.V.

(€ mln)	Geplaatst kapitaal	Agio- reserve	Afdekkings- reserve	Herwaar- derings- reserve	Algemene reserve	Reserve deelneming	Reserve omreke- nings- verschillen	Reserve eigen aandelen	Nettowinst boekjaar	Totaal
Balans per 31-12-06	672,5	903,0	-3,2	774,7	170,5	29,3	-3,6	-26,2	640,7	3.157,7
Resultaatverdeling 2006	-	-	-	427,3	191,4	22,0**	-	-	-640,7	-
Totaal resultaat 2007	-	-	41,5	-	-	-	-7,3	-	801,5	835,7
Dividenden aan aandeelhouders	-	-	-	-	-167,6	-	-	-	-	-167,6
Balans per 31-12-07	672,5	903,0	38,3	1.202,0	194,3	51,3	-10,9	-26,2	801,5	3.825,8
Resultaatverdeling 2007	-	-	-	507,9	218,9	74,7	-	-	-801,5	-
Totaal resultaat 2008	-	-	53,7	-	-	-	-9,1	-	-239,6*	-195,0
Dividenden aanaandeelhouders	-	-	-	-	-172,3	-	-	-	-	-172,3
Balans per 31-12-08	672,5	903,0	92,0	1.709,9	240,9	126,0	-20,0	-26,2	-239,6	3.458,5

* Het voorstel voor verdeling is opgenomen onder de overige gegevens.

-€ 473,3 miljoen van het resultaat voor het boekjaar 2008 wordt verwerkt in de wettelijke reserves.

** De verdeling van de winst voor het boekjaar 2006 is aangepast om tot de juiste wettelijke reserves te komen.

De aandeelhouders zijn gerechtigd tot ontvangst van de dividenden die periodiek beschikbaar verklaard worden en zijn gerechtigd tot het uitbrengen van een stem op vergaderingen van de vennootschap.

GEPLAATST KAPITAAL

Het maatschappelijk kapitaal bestaat uit 120 miljoen aandelen met een nominale waarde van € 10 elk. Op 31 december 2008 waren 67.252.184 (2007: 67.252.184) aandelen geplaatst.

AGIORESERVE

Het agio bestaat uit het op aandelen gestorte kapitaal dat de nominale waarde te boven gaat. Een totaal van € 508,4 miljoen (2007: € 508,4 miljoen) wordt om fiscale redenen verwerkt als agio en kan onder bepaalde voorwaarden belastingvrij worden uitgekeerd.

AFDEKKINGSRESERVE

De afdekkingsreserve bestaat uit het effectieve deel van de cumulatieve nettomutatie in de reële waarde van afdekkingsinstrumenten die worden aangemerkt voor cashflow hedge accounting wanneer de afgedekte transactie nog niet heeft plaatsgevonden.

HERWAARDERINGSRESERVE

De herwaarderingsreserve heeft betrekking op de herwaardering van de vastgoedbeleggingen. Het (ongerealiseerde) positieve verschil tussen de cumulatieve toename van de reële waarde van het vastgoed in eigendom ultimo boekjaar minus de uitgestelde belastingen hierop getroffen is opgenomen in de herwaarderingsreserve. De herwaarderingsreserve ultimo 2008 is op objectniveau bepaald rekening houdend met uitgestelde belastingen.

RESERVE DEELNEMING

In deze reserve worden de resultaten met betrekking tot ingehouden winsten van geassocieerde deelnemingen opgenomen.

RESERVE OMREKENINGSVERSCHILLEN

De omrekeningsreserve omvat alle wisselkoersverschillen die voortvloeien uit de omrekening van de cijfers van activiteiten buiten de eurozone die niet integraal deel uitmaken van de activiteiten van de vennootschap, alsmede uit de omrekening van passiva die de netto-investering van de vennootschap in een dochteronderneming buiten de eurozone afdekken.

RESERVE EIGEN AANDELEN

De reserve eigen aandelen omvat de kostprijs van de aandelen Corio die door de Groep worden gehouden. Op 31 december 2008 hield de Groep 998.482 (2007: 998.482) van de aandelen van de vennootschap. Deze zijn in 2001 verworven voor € 26,20 per aandeel. Volgens de Statuten van de vennootschap geven deze aandelen geen recht op dividend.

RESULTAATBESTEMMING

Voor 2008 wordt een keuze-dividend van € 2,64 (in contanten of aandelen) per aandeel voorgesteld. Van het resultaat over 2008 ad -€ 239,6 miljoen zal -€ 76,5 miljoen worden verwerkt in de reserve deelneming en -€ 396,8 miljoen zal worden verwerkt in de herwaarderingsreserve. De rest van het resultaat zal worden verwerkt in de algemene reserve.

EIGEN VERMOGEN

(voor winstbestemming)	2008	2007	2006
Eigen vermogen (€ mln)	3.458,5	3.825,8	3.157,7
Aantal aandelen aan het eind van het jaar	66.253.702	66.253.702	66.253.702
Eigen vermogen per aandeel (€)	52,20	57,74	47,66

5 – LENINGEN

De langlopende en kortlopende leningen hebben betrekking op langetermijnfinanciering van kredietinstellingen. Voor meer informatie wordt verwezen naar de toelichting in de geconsolideerde jaarrekening.

6 – OVERIGE PASSIVA

(€ mln)	2008	2007
Schulden aan kredietinstellingen	129,3	12,8
Financiële instrumenten	21,0	55,1
Schulden aan Groepsondernemingen	818,5	327,3
Overlopende passiva	12,0	15,5
	980,8	410,7

7 – REMUNERATIE

BELONING VAN DE RAAD VAN BESTUUR 2008

(€ 000)	Salaris	Bonus- betalingen	Pensioen- lasten	Sociale lasten	Totaal 2008
		2008			
G.H.W. Groener*	313	75	46	5	439
J.A. de Kreij**	200	450	-	-	650
J.G. Haars	350	-	70	5	425
F.Y.M.M. Fontaine	232	75	73	75	455
	1.095	600	189	85	1.969

* De heer Groener is per 1 mei 2008 benoemd tot CEO. Het bijbehorende salaris is vanaf dat moment opgenomen.

** De heer J.A. de Kreij is per 1 mei 2008 uit dienst getreden. Bonus bevat de bonus over 2007, de bonus over 2008 en een verrekening niet opgenomen vakantiedagen.

BELONING VAN DE RAAD VAN BESTUUR 2007

(€ 000)	Salaris	Bonus- betalingen	Pensioen- lasten	Sociale lasten	Totaal 2007
		2007			
J.A. de Kreij	541	150	50	-	741
J.G. Haars*	421	-	46	2	469
G.H.W. Groener	190	55	36	42	323
F.Y.M.M. Fontaine	213	60	69	69	411
	1,365	265	201	113	1,944

* De beloning van de heer J.G. Haars tot zijn benoeming per 1 mei 2007 betreft managementfee.

De leden van de Raad van Bestuur bezaten eind 2008 geen aandelen Corio (2007: J.A. de Kreij: 17.000).

Bonussen voor het boekjaar 2008 worden pas na verschijning van het jaarverslag vastgesteld.

BELONING VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

(€ 000)	Beloning 2008	Beloning 2007
B. Vos	44	41
R.A.H. van der Meer	41	42
W. Borgdorff	30	28
J.D. Doets	33	32
D.C. Doijer	38	34
	186	177

De leden van de RvB en de RvC bezitten geen aandelen Corio. Per 31 december 2008 hielden de leden van de RvB en de RvC geen opties op aandelen Corio.

8 – DEELNEMINGEN

Naam	Statutaire zetel	Aandeel in kapitaal	Geconsolideerd
NEDERLAND Corio Nederland B.V. (voorheen CNR)	Utrecht	100%	ja
FRANKRIJK Corio SA	Neuilly-sur-Seine	100%	ja
SPANJE Corio Real Estate España SL	Madrid	100%	ja
ITALIË Corio Italia S.r.l.	Milaan	100%	ja
CCDF S.p.a.	Udine	49%	partieel
TURKIJE Corio Yatirim Holding AS	Istanbul	100%	ja
Saf Gayrimenkul Geliştirme İnşaat ve Ticaret A.Ş.	Istanbul	7%	nee
Akmerkez Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi	Istanbul	46,92%	nee
Tan Gayrimenkul Yatırım İnşaat Turizm Pazarlama ve Ticaret S.A.	Denizli	40%	nee
GAC Gayrimenkul Yatırımı Anonim Şirketi	Istanbul	25%	nee
BULGARIJE Corio Lulin EOOD	Sofia	100%	ja
LUXEMBURG Reluxco International S.A.	Luxemburg	100%	ja

9 - INFORMATIE IN HET KADER VAN DE WET OP HET FINANCIËEL TOEZICHT (WFT)

In overeenstemming met de Wft melden de leden van de RvC en de RvB dat zij in het boekjaar 2008 geen persoonlijk belang hadden in de beleggingen van de vennootschap. ABP is, naar beste weten van Corio, de enige aandeelhouder die beschouwd kan worden als een gelieerde partij als bedoeld in het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen (Wft), doordat zij meer dan 20% houdt van de aandelen in Corio verbonden stemrechten.

KOSTENRATIO

Volgens de Wft moeten beleggingsinstellingen kostenratio's rapporteren. Dit is ingesteld om heldere en vergelijkbare informatie te geven over de kostenniveaus. Met ingang van 2006 en in overeenstemming met de 'Nadere Regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft' van de Nederlandse toezichthouder AFM wordt de kostenratio berekend als de totale kosten (exploitatiekosten, algemene kosten en belastingen), met uitzondering van de interestkosten, als percentage van de gewogen gemiddelde intrinsieke waarde over de laatste vijf kwartalen. Over 2008 bedroeg de kostenratio van Corio 2,23% ten opzichte van 2,23% in 2007.

10 - VERBONDEN PARTIJEN

Een aantal Groepsondernemingen is met ABP overeengekomen dat ABP zal optreden als de pensioenverstrekker voor een aantal werknemers. In 2004 werd deze overeenkomst met vijf jaar verlengd. De pensioenbijdragen worden vastgesteld overeenkomstig de pensioenregelingen. In 2008 bedroegen deze bijdragen € 0,8 miljoen (2007: € 0,8 miljoen).

11 - NIET UIT DE BALANS BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

Corio heeft terzake van diverse dochtermaatschappijen in Nederland een garantie op grond van Boek artikel 403, Boek 2, BW verstrekt. Het grootste deel van de Nederlandse Corio-entiteiten maakt deel uit van de fiscale btw-eenheid van Corio en is derhalve juridisch aansprakelijk. Corio N.V. vormt samen met een aantal dochterondernemingen een fiscale eenheid voor de heffing van de vennootschapsbelasting; elk der vennootschappen is volgens de standaardvoorwaarden aansprakelijk voor de te betalen belasting van alle bij de fiscale eenheid betrokken vennootschappen

12 - ACCOUNTANTSKOSTEN

In onderstaande tabel zijn de door KPMG accountantsorganisatie in rekening gebrachte kosten ten aanzien van werkzaamheden voor Corio N.V. en haar dochtermaatschappijen opgenomen.

(€ 000)	2008	2007
Onderzoek van de jaarrekening	810	595
Andere controleopdrachten	376	257
Fiscale adviesdiensten	10	-
Andere niet-controlediensten	132	33
Totaal	1.328	885



Utrecht, 20 maart 2009
De Raad van Commissarissen

De Raad van Bestuur

OVERIGE GEGEVENS

STATUTAIRE BEPALINGEN INZAKE WINSTBESTEMMING

De winstbestemming is onderworpen aan de bepaling van artikel 34, lid 2 van de Statuten van Corio, waarin wordt verklaard dat de winst zoals deze blijkt uit de door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders goedgekeurde winst- en verliesrekening ter beschikking staat van de Algemene Vergadering.

Om te voldoen aan de eisen van het FBI-regime dient Corio minimaal de fiscale winst in contanten uit te keren. Indien na aanmelding blijkt dat het in aandelen uit te keren dividend zodanig hoog is dat het bedrag dat in contanten wordt uitgekeerd lager is dan de fiscale winst over 2008, dan zal op de uitkering in aandelen een pro-rata korting worden toegepast zodat aan de uitkeringsverplichting in contanten wordt voldaan. De pro-rata korting zal in contanten worden uitgekeerd.

VOORSTEL TOT RESULTAATBEPALING

Voor 2008 wordt een keuze-dividend van € 2,64 (in contanten of in aandelen) per aandeel voorgesteld. Van het resultaat over 2008 ad -€ 239,6 miljoen zal -€ 473,3 miljoen verwerkt worden in de wettelijke reserves. De rest van het resultaat zal worden verwerkt in de algemene reserves.

GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Op 13 februari 2009 heeft Corio een extra deelneming van 11% genomen in Teras Park winkelcentrum in Denizli, Turkije, waarmee Corio een controlerend belang van 51% in handen heeft gekregen. De overname wordt definitief na goedkeuring van de 'Competition Board' in Turkije.



ACCOUNTANTSVERKLARING

AAN DE AANDEELHOUDERS,

VERKLARING BETREFFENDE DE JAARREKENING

Wij hebben de op pagina 149 tot en met pagina 183 opgenomen jaarrekening 2008 van Corio N.V. te Utrecht gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de vennootschappelijke jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit geconsolideerde balans per 31 december 2008, winst- en verliesrekening, overzicht van het totaalresultaat en kasstroomoverzicht over 2008 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen. De vennootschappelijke jaarrekening bestaat uit de vennootschappelijke balans per 31 december 2008 en de vennootschappelijke winst- en verliesrekening over 2008 met de toelichting.

VERANTWOORDELIJKHEID VAN HET BESTUUR

Het bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven, in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie, met Titel 9 Boek 2 BW en met de Wet op het financieel toezicht, alsmede voor het opstellen van het jaarverslag in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer: het ontwerpen, invoeren en in stand houden van een intern beheersingssysteem relevant voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat, zodanig dat deze geen afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten bevat, het kiezen en toepassen van aanvaardbare grondslagen voor financiële verslaggeving en het maken van schattingen die onder de gegeven omstandigheden redelijk zijn.

VERANTWOORDELIJKHEID VAN DE ACCOUNTANT

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig zijn wij verplicht te voldoen aan de voor ons geldende gedragsnormen en zijn wij gehouden onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De keuze van de uit te voeren werkzaamheden is afhankelijk van de professionele oordeelsvorming van de accountant, waaronder begrepen zijn beoordeling van de risico's van afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten. In die beoordeling neemt de accountant in aanmerking het voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat relevante interne beheersingssysteem, teneinde een verantwoorde keuze te kunnen maken van de controlewerkzaamheden die onder de gegeven omstandigheden adequaat zijn maar die niet tot doel hebben een oordeel te geven over de effectiviteit van het interne beheersingssysteem van de vennootschap. Tevens omvat een controle onder meer een evaluatie van de aanvaardbaarheid van de toegepaste grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van schattingen die het bestuur van de vennootschap heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

ORDEEL BETREFFENDE DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Corio N.V. per 31 december 2008 en van het resultaat en de kasstromen over 2008 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie, met Titel 9 Boek 2 BW en met de Wet op het financieel toezicht.

ORDEEL BETREFFENDE DE VENNOOTSCHAPPELIJKE JAARREKENING

Naar ons oordeel geeft de vennootschappelijke jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Corio N.V. per 31 december 2008 en van het resultaat over 2008 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW en met de Wet op het financieel toezicht.

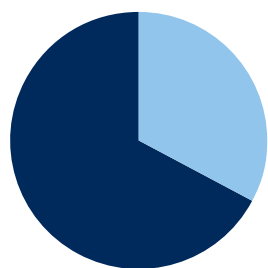
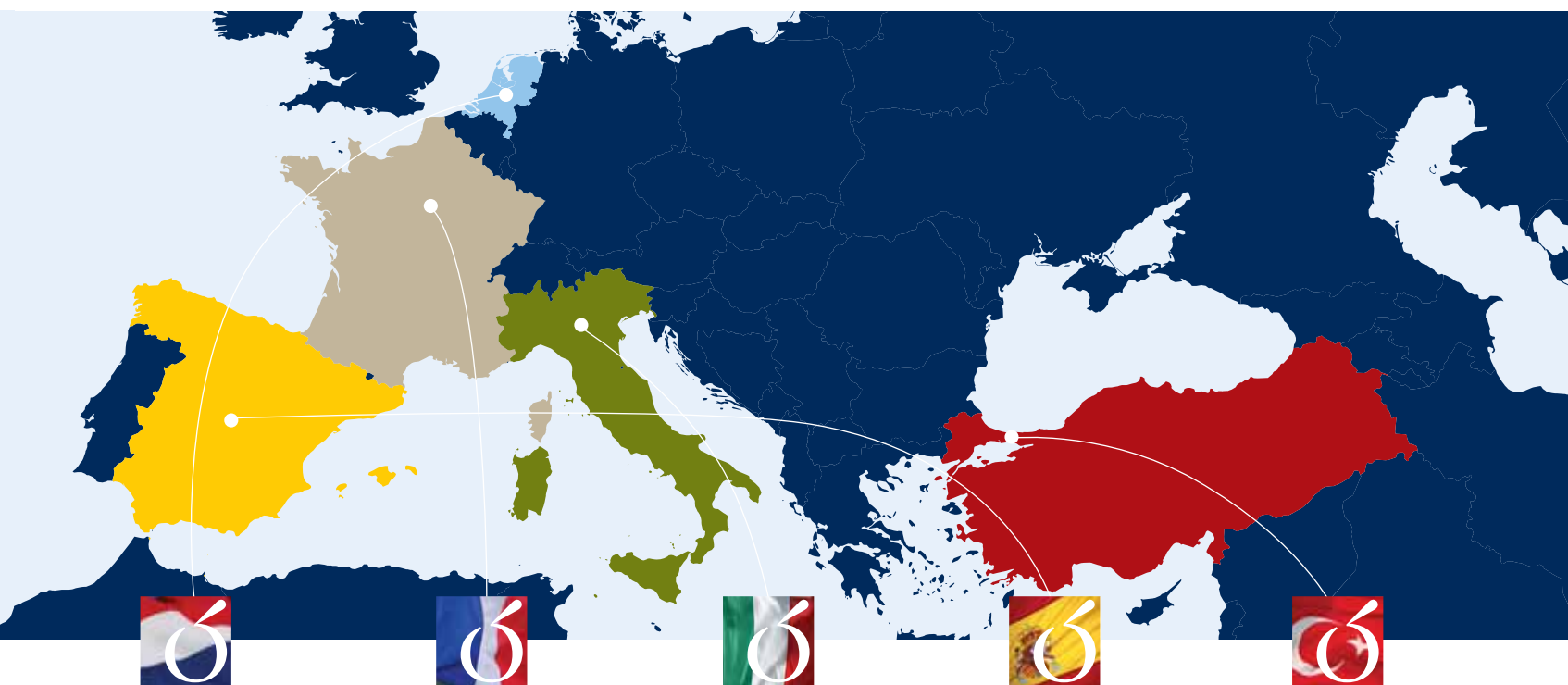
VERKLARING BETREFFENDE ANDERE WETTELIJKE VOORSCHRIFTEN EN/OF VOORSCHRIFTEN VAN REGELGEVENDE INSTANTIES

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder f BW melden wij dat het jaarverslag, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

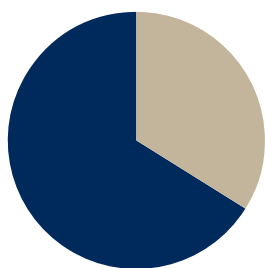


Amstelveen, 20 maart 2009
KPMG Accountants N.V.
H.D. Grönloh RA

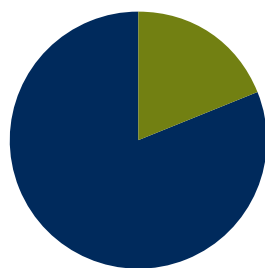
VASTGOED- PORTEFEUVE



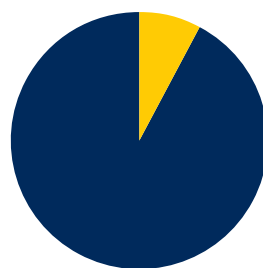
33%



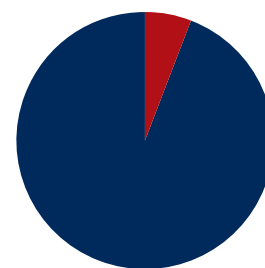
34%



19%



8%



6%

NEDERLAND

RETAIL

		Totaal waarde (x € mln)	Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	Bruto ver- huurbare oppervlakte (m ²)	Jaarhuur (x € mln)	Bezettings- graad
Alkmaar	De Mare		1984	2005	5.000	0,831	100%
Almelo	Schelfhorst		1975	2000	6.700	1,001	99%
Almere	Centrum		1985	2008	17.400	4,438	96%
Alphen aan den Rijn	De Aarhof		1974	1992	11.100	3,143	99%
Amersfoort	Emiclaer		1993	1994	19.700	4,278	100%
Amstelveen	Groenhof		1972	1992	6.700	1,500	100%
Amsterdam	Reigersbos		1984	2004	12.500	2,637	100%
Amsterdam	ArenA Arcade		2000	2001	4.100	0,538	100%
Amsterdam	Villa ArenA		2001	2002	50.400	6,240	98%
Arnhem	Presikhaaf		1964	1987	31.500	4,555	98%
Bergschenhoek	De Vlashoeck		2004	2005	4.100	0,871	100%
Delft	Martinus Nijhofflaan		1971	1987	3.800	0,791	100%
Dordrecht	Sterrenburg		1983	1993	13.100	2,678	94%
Emmen	De Weiert		1999	2000	2.700	0,461	100%
Enschede	Eschmarke		2008	2009	2.700	0,476	100%
Epe	Veluwepoort		2005	2006	5.800	1,161	97%
Goirle	De Hovel		1973	2007	5.300	1,033	99%
Groningen	Vinkhuizen		2003	2004	9.100	1,343	100%
Heerhugowaard	Middenwaard		1974	2005	28.900	5,845	100%
Heerlen	Corio Center		1998	1999	18.400	3,741	100%
Hoofddorp	Het Paradijs		1986	1987	6.000	1,111	99%
Leek	Liekeblom		1989	1990	4.500	0,618	100%
Leiderdorp	Meubelplein Leiderdorp		1986	2002	13.800	1,189	100%
Maastricht	Franciscus Romanus		1981	2004	8.700	0,883	100%
Nieuw Vennep	Getsewoud		2002	2003	7.800	1,507	100%
Nieuwegein	Cityplaza (incl. woningen)		1983	1984	29.100	7,413	97%
Oegstgeest	Lange Voort		2000	2006	14.600	2,854	100%
Purmerend	Weidevenne		2006	2007	8.100	1,725	98%
Rijswijk	In de Bogaard - Prinsenpassage		1963	2002	19.800	4,930	99%
Rotterdam	Alexandrium I (erfpacht)		1984	2002	46.100	15,439	100%
Spijkenisse	Maaswijk		1996	1997	4.300	0,826	100%
Spijkenisse	Kopspijker (erfpacht)		1988	1989	5.000	1,059	95%
Tegelen	Kerkstraat		1992	1993	2.800	0,483	95%
Tilburg	Emmapassage		1991	1992	5.800	1,758	100%
Tilburg	Pieter Vreeddeplein		2007	2009	27.900	5,160	100%
Utrecht	Springweg Parkeergarage		1996	2000	n.v.t.	2,785	100%
Utrecht	Hoog Catharijne (erfpacht)		1996	1973	67.300	24,166	98%
Utrecht	Parkwijk-Leidsche Rijn		2004	2005	5.500	1,174	100%
Utrecht	Hollantlaan / Drommedarislaan		1980	1981	14.800	0,864	92%
Veldhoven	City Passage		1995	1996	7.400	2,167	100%
Velsen	Velserbroek		1990	1991	8.700	1,718	100%
Wateringen	Vliethof		1989	1997	4.200	0,815	100%
Zeist	Belcour		1996	1997	6.900	1,715	98%
Zwolle	Stadshagen		2004	2005	11.500	2,403	100%
Totaal objecten (8) met een marktwaarde van minder dan € 5 miljoen					13.300	1,800	100%

KANTOREN

Almere	Stationade		1986	1987	4.800	0,609	100%
Amsterdam	Willemshuis (erfpacht)		1994	1991	4.000	0,857	29%
Utrecht	Hoog Catharijne (erfpacht)		1996	1973	42.400	8,262	96%
Totaal objecten (1) met een marktwaarde van minder dan € 5 miljoen					1.400	0,192	100%

Totaal Nederland retail	1.839,5	602.900	134,123	99%
Totaal Nederland kantoren	71,6	52.600	9,920	91%
Totaal Nederland	1.911,1	655.500	144,043	98%

FRANKRIJK

RETAIL

		Totaal waarde (x € mln)	Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	Bruto ver- huurbare oppervlakte (m²)	Jaarhuur (x € mln)	Bezettings- graad
Bordeaux	Bordeaux Megastore		2001	2003	16.700	4,279	100%
Caen	C.C. Mondeville 2		1994	1995	15.600	7,463	97%
Caen	C.C. Côte de Nacre		1999	1970	28.900	3,676	99%
Cherbourg	C.C. Cotentin		2001	1989	6.000	2,515	100%
Cholet	Marques Avenue Cholet		2006	2005	7.100	1,769	91%
Courbevoie	C.C. Charras		2006	1973	6.400	1,489	98%
Grenoble	C.C. Grand Place		1998	2001	54.600	14,099	98%
Issy-les-Moulineaux	C.C. Les Trois Moulins		2001	1992	7.300	3,685	99%
Ivry-sur-Seine	C.C. Quais d' Ivry		2001	1997	29.300	6,712	88%
Laval	C.C. La Mayenne		2001	1999	7.200	2,369	95%
Marseille	C.C. Grand Littoral		2008	2007	57.000	18,866	91%
Metz	Metz Megastore		2001	1918	13.100	1,551	100%
Montreuil	C.C. La Grande Porte		2001	1991	6.200	3,196	92%
Mulhouse	La Galerie		2001	1989	13.700	2,030	70%
Nice	C.C. Nice TNL		1996	2002	17.300	5,375	99%
Orgeval	C.C. Art de Vivre		2005	1975	20.600	3,941	96%
Parijs	Passage Provence Opéra		1999	1991	2.200	1,306	99%
Rouen	Galerie de L'Espace du Palais		1993	1998	9.400	2,107	94%
Sainte-Geneviève-des-Bois	Sainte Geneviève des Bois		2001	1986	6.600	1,063	100%
Saint-Etienne	C.C. Centre Deux		1979	1995	24.000	5,403	94%
Toulon	C.C. Mayol (40% Corio-belang)		1994	1990	7.600	2,976	98%
Totaal objecten (2) met een marktwaaarde van minder dan € 5 miljoen					7.300	0,772	85%

KANTOREN

Courbevoie	Le Balzac		1988	2000	15.200	7,326	100%
Guyancourt	Amplitude et Millipore, Parc des Sangliers		2000	2002	10.600	2,853	100%
Guyancourt	BCEOM Montgolfier		2000	1992	5.000	1,105	100%
Nanterre	MB 9		1990	2000	9.200	3,213	100%
Puteaux	Le Kupka (40% Corio-belang)		1990	1992	5.200	2,054	100%
Rueil Malmaison	Clair de Ville		2000	1991	10.600	3,347	100%
Rueil Malmaison	Frères Peugeot		2000	1989	7.400	2,759	100%
Toulouse	Espace Atria and Compans		1999	1993	8.800	1,616	100%
Totaal objecten (1) met een marktwaaarde van minder dan € 5 miljoen					1.800	0,161	48%

BEDRIJFSRUIMTEN

Brétigny	Paris sud Brétigny		2002	2002	19.400	0,962	100%
Massy	FNAC Warehouse		1998	1998	56.000	4,055	100%
Totaal objecten (2) met een marktwaaarde van minder dan € 5 miljoen					18.200	0,846	100%

Totaal Frankrijk retail	1.601,0				364.100	96,642	95%
Totaal Frankrijk kantoren	311,1				73.800	24,434	100%
Totaal Frankrijk bedrijfsruimten	60,6				93.600	5,863	100%
Totaal Frankrijk	1.972,7				531.500	126,939	96%

ITALIË

RETAIL

Bologna	Shopville Gran Reno	2001	1993	13.000	6,238	99%
Busnago	Globo I & II	2004	2006	21.900	6,952	100%
Marcianise	Campania	2007	2007	65.000	17,497	100%
Modena	GrandEmilia	2001	1996	20.000	8,229	100%
Senegallia	Il Maestrale	2003	1999	7.300	2,330	97%
Turijn	Shopville Le Gru	2001	1994	46.500	19,238	99%
Udine	Citta' Fiera (49% Corio-belang)	2007	2007	23.500	5,789	97%
Totaal Italië		1.124,7		197.200	66.273	99%

Totaal waarde (x € mln)	Jaar van aankoop	Bouwjaar/ renovatie	Bruto ver- huurbare oppervlakte (m ²)	Jaarhuur (x € mln)	Bezettings- graad
-------------------------------	---------------------	------------------------	--	-----------------------	----------------------

SPANJE

RETAIL

Barcelona	Maremagnum (erfpacht)	2006	2005	20.600	6,104	86%
Cáceres	Ruta de la Plata	2000	1993	8.400	2,552	100%
Irun	Txingudi	1999	1997	9.900	2,647	98%
Jaén	La Loma	2000	1991	9.700	2,253	96%
Madrid	C.C. Gran Vía de Hortaleza	2001	2001	6.400	3,590	99%
Madrid	Sexta Avenida	2000	2007	16.000	5,195	99%
Palencia	Las Huertas	2000	1989	6.500	1,335	78%
Parla	El Ferial	2000	1995	8.400	2,601	91%
Valencia	C.C. Gran Turia	2001	2000	18.200	5,232	93%
Totaal Spanje		480,8		104.100	31,509	94%

TURKIJE

RETAIL

Adapazari	Adacenter	2007	2007	25.000	2,626	91%
Ankara	365 (erfpacht)	2008	2008	27.800	4,819	84%
Denizli	Teras Park (40% deelneming)	2007	2007	18.200	2,402	93%
Istanbul	Akmerkez (47% deelneming)	2005	2008	15.700	17,097	98%
Totaal Turkije (inclusief deelnemingen)		275,0		86.700	27,944	94%
Totaal Turkije (exclusief deelnemingen)		61,4		52.800	8,445	87%

DUITSLAND

KANTOREN

Böblingen	Ronda Haus	1994	1984	13.600	1,354	54%
Totaal Duitsland		12,2		13.600	1,354	54%
Totaal retail (inclusief deelnemingen)		5.321,0		1.355.000	356,491	97%
Totaal kantoren		394,9		140.000	35,708	95%
Totaal bedrijfsruimten		60,6		93.600	5,863	100%
Totaal (inclusief deelnemingen)		5.776,5		1.588.600	398,062	97%

Alle objecten zijn gelegen op eigen grond, tenzij anders vermeld. Jaarhuren en metrages zijn vermeld op basis van het eigendom van Corio. In het geval van joint ventures of deelnemingen is het belang van Corio pro rata opgenomen voor alle indicatoren en is het van toepassing zijnde percentage vermeld achter de objectnaam.

De jaarhuur (exclusief de omzet gerelateerde huur) is de aan het einde van het jaar geldende contractuele jaarhuur waarbij voor onverhuurde ruimten de actuele markthuur wordt toegevoegd.

De bezettingsgraad is berekend op basis van financiële bezetting en weerspiegelt de verhuursituatie aan het einde van het jaar.

Alleen vastgoedobjecten met een marktwaarde van € 5 miljoen of meer worden afzonderlijk genoemd.

PIJPLIJN

Stad	Naam	Type	Additionele m²	Totale m²	Reeds geïnvesteerd (x € mln)	Totale investering (x € mln)	Verwachte oplevering
NEDERLAND							
Vast							
Alkmaar	De Mare	Herontwikkeling	5.400	10.400	0,3	19,2	2009
Almere	't Circus	Nieuwe ontwikkeling	12.400	12.400	14,3	22,4	2009
Almere	Metropole/Stationade	Herontwikkeling	7.500	20.100	1,4	15,6	2010
Dordrecht	Sterrenburg	Herontwikkeling	4.500	17.600	0,7	18,7	2012
Heerhugowaard	Middenwaard	Herontwikkeling	11.900	40.800	33,6	58,2	2009/12
Nieuwegein	Cityplaza	Herontwikkeling	33.600	62.700	2,7	113,7	2011/13
Rotterdam	Nesselande	Nieuwe ontwikkeling	10.000	10.000	24,1	28,5	2011
Spijkensisse	Stadsplein en Kolkplein	Herontwikkeling	11.900	11.900	11,5	38,7	2011
Spijkensisse	De Kopspijker	Herontwikkeling	800	5.700	0,0	5,5	2011
Utrecht	H.C. De Vredenburg	Nieuwe ontwikkeling	5.800	5.800	3,2	18,0	2011
Zoetermeer	Oosterheem	Nieuwe ontwikkeling	10.700	10.700	0,4	31,2	2012
Projecten (3) met een investering van minder dan € 5 miljoen			6.000	19.100	1,6	7,8	
Totaal vast			120.500	227.200	93,8	377,5	
Variabel			87.300	87.300	34,0	562,4	
Totale pijplijn Nederland			207.800	314.500	127,8	939,9	

FRANKRIJK

Vast							
Caen	Côte de Nacre	Herontwikkeling	15.500	44.400	13,4	59,2	2011
Coignièrès	Portes de Chevreuse	Nieuwe ontwikkeling	37.000	37.000	75,0	86,6	2009
Totaal Vast			52.500	81.400	88,4	145,8	
Variabel			31.600	31.600	25,6	137,4	
Totale pijplijn Frankrijk			84.100	113.000	114,0	283,2	

ITALIË

Vast							
			-	-	-	-	
Variabel			173.700	173.700	13,2	909,0	
Totale pijplijn Italië			173.700	173.700	13,2	909,0	

SPANJE

Vast							
			-	-	-	-	
Variabel			4.900	4.900	0,8	15,0	
Totale pijplijn Spanje			4.900	4.900	0,8	15,0	

TURKIJE

Vast							
Bursa	Anatolium	Nieuwe ontwikkeling	80.000	80.000	40,7	*	2010
Istanbul	Akasya (7% belang)**	Nieuwe ontwikkeling	70.000	70.000	6,1	*	2011
Istanbul	Akkoza (50% belang)**	Nieuwe ontwikkeling	45.000	45.000	1,9	*	2011
Malatya	Project Malatya	Nieuwe ontwikkeling	54.000	54.000	32,5	*	2011
Tarsus	Project Tarsus	Nieuwe ontwikkeling	25.000	25.000	9,7	*	2011
Tekirdag	Tekira	Nieuwe ontwikkeling	30.600	30.600	26,6	*	2009
Totaal vast			304.600	304.600	117,5	547,4	
Variabel			4.900	4.900	-	18,0	
Totale pijplijn Turkije			309.500	309.500	117,5	565,4	

Totaal vaste pijplijn			477.600	613.200	299,7	1.070,7	
Totaal variabele pijplijn			302.400	302.400	73,6	1.641,8	
Totale pijplijn			780.000	915.600	373,3	2.712,5	

* Van de totale vaste pijplijn in Turkije kan geen onderverdeling per project gegeven worden omdat hier sprake is van een aantal turnkey-projecten met rendementsafspraken waarbij de uiteindelijke betaling afhankelijk is van de verhuurresultaten die door Corio zijn ingeschat. Door gewijzigde marktomstandigheden kan het uiteindelijk te betalen totaalbedrag nog afwijken van deze inschatting.

** Metrages zijn vermeld op basis van het volledige project.

VOORBEHOUD TOEKOMSTGERICHTE INFORMATIE

Het jaarverslag 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.

Euronextcode/ISIN-code NL0000288967

Fondscode 28896

Bloomberg CORA NA

Reuters COR.AS

Datastream H:VIB

VRAGEN

Voor vragen kunt u contact opnemen met de afdeling

Investor Relations:

investor.relations@nl.corio-eu.com of

+31 (0) 30 282 93 43

CORIO N.V.

Jacobsweerd, St. Jacobsstraat 200, 3511 BT Utrecht

Postbus 8243, 3503 RE Utrecht, Nederland

T +31 (0) 30 234 64 64, F +31 (0) 30 281 72 31

E corio@nl.corio-eu.com, I www.corio-eu.com

CORIO NEDERLAND

Jacobsweerd, St. Jacobsstraat 200, 3511 BT 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 Régnauld

92075 Paris La Défense cedex, France

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/a

20124 Milaan, 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

C/ María de Molina, 40-8a planta

28006 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 TÜRKİYE

Edin & Suner Plaza

Meydan Sok. No 14/5A

Akatlar, Istanbul - 34335, Turkije

T +90 (0)212 349 3000, F +90 (0) 212 351 5505

E info@tr.corio-eu.com, I www.corio-eu.com

Vormgeving en art direction:

Member Since, Heemstede

Fotografie:

Corio, Utrecht

Drukwerk:

vdBJ/Print Support, Bloemendaal

Dit jaarverslag wordt tevens in de Engelse taal gepubliceerd.

Dit jaarverslag is gedrukt op Symbol Freelifa Satin.

Dit papier draagt het FSC keurmerk.



WWW.CORIO-EU.COM





